Scanned by CamScanner

زیرِاہتمام	چوہدری کاشان طارق
طابع	حاجی حنیف پرنٹرز
قانونی مشیر	چوہان لا ایسوسی ایٹس
پہلی اشاعت	اپریل 2018ء
قیمت	400روپے

فہرست

عرضِ مترجم

خود اعتمادی موثر انسانی شخصیت کے چند بنیادی اوصاف میں سے ہے۔ میں نے اب تک جتنی کتابوں کا ترجمہ کیا، اکثر لوگ مجھ سے یہ پوچھتے رہے ہیں کہ کیا آپ کے پاس خود اعتمادی پر بھی کوئی کتاب موجود ہے۔ لیکن، میں اس پر معذرت ہی پیش کرتا تھا۔ عرصہ دراز سے خواہش تھی کہ میں اس موضوع پر کتاب اُردو دانوں کو دوں، لیکن کسی نہ کسی وجہ سے ہی خواہش اب تک حقیقت نہ بن پائی تھی۔ اللہ تعالیٰ کی توفیق سے ایک مرتبہ مطالعے کے دوران مجھے یہ کتاب ملی اور دیکھتے ہی دیکھتے یہ فیصلہ کیا گیا کہ اس کتاب کا اُردو ترجمہ پاکستانیوں کیلئے بہت خوب رہے گا۔

یہ کتاب امریکا کے معروف اور سینئر بزنس کنسلٹنٹ برائن ٹریسی کی کتاب The Power of Self Confidence کا اُردو ترجمہ ہے۔ خود اعتمادی کے موضوع پر میں نے جو کتابیں انگریزی میں پڑھی ہیں، ان میں سے یہ چند سرفہرست کتابوں میں شامل ہوتی ہے۔ اس کتاب کی خوب صورتی یہ ہے کہ اول تو یہ بہت ہی آسان زبان میں لکھی گئی ہے۔ دوم، اس میں جو مثالیں دی گئی ہیں وہ عملی زندگی سے راست تعلق رکھتی ہیں۔ سوم، کتاب میں عقلی اور سائنسی پہلوؤں سے خود اعتمادی پیدا کرنے کی ضرورت اور ذرائع کے بارے میں تفصیلی بیان موجود ہے۔ چہارم، کتاب کے باب کے آخر میں جو مشقیں درج ہیں، وہ بہت ہی عملی نوعیت کی اور آسان ہیں۔

اگر آپ کے گھر، دوستوں اور قریبی حلقوں میں کوئی فرد احساسِ کمتری کا شکار ہے اور خود اعتمادی چاہتا ہے تو اس کیلئے یہ کتاب بہترین تحفہ ثابت ہو سکتی ہے۔ یہ کتاب بہت سوں کی زندگیاں بدل چکی ہے۔ ہو سکتا ہے، اب آپ کی باری ہو۔

آپ کا

سید عرفان احمد

خوداعتمادی کیسے؟

"کوئی بھی شے کسی انسان نے اس احساس سے بہتر حاصل نہیں کی کہ وہ یہ یقین کرنے لگے کہ میں اپنے حالات سے کہیں طاقتور ہوں۔"

بروس بارٹن

آپ "بے خوف خطہ" میں داخل ہونے والے ہیں

"بے خوف خطہ" میں (کہ جہاں خوف کا وجود نہیں) خوش آمدید۔ اس کتاب میں آپ آگے سیکھیں گے کہ روزمرہ زندگی کے ہر شعبے میں کیسے خوداعتمادی، جرات اور غیر متزلزل عزم حاصل کیا جاسکتا ہے۔ آپ یہ سیکھ جائیں گے کہ کیسے بڑے چیلنجز اور مواقع کا سامنا کسی خوف کے بغیر کیا جائے اور انھیں مکمل کرلیا جائے۔

خوشی کی بات یہ ہے کہ آپ کے اندر کامیابی، ترقی اور خوش حالی کیلئے درکار غیر معمولی صلاحیتیں پوشیدہ ہیں۔ یہ وہ صلاحیتیں ہیں جنھیں آپ اپنی کئی زندگیوں میں استعمال کرسکتے ہیں۔ تاہم، آپ کے اور آپ کی ان غیر معمولی صلاحیتوں کے درمیان صرف ایک شے رکاوٹ بن کر موجود ہے... اور وہ ہے، آپ کا خوف۔ اور جب آپ یہ کتاب پڑھ کر ختم کریں گے (اور اس میں دی گئی ہدایات پر عمل کریں گے) تو آپ کا یہ خوف بھی ختم ہو چکا ہوگا۔

گزشتہ تیس سال سے میں کامیاب مردوں اور عورتوں کا مطالعہ کررہا ہوں اور اُن کے اندر

موجود خوبیوں کا مشاہدہ کر رہا ہوں کہ جن کے باعث وہ ایک عام فرد سے غیر معمولی شخصیت بن گئے۔ میں نے کامیابی کے موضوع پر ہزاروں کتابیں، مضامین اور تحقیقات پڑھی ہیں اور اس نتیجے پر پہنچا ہوں کہ زندگی کے ہر شعبے میں کامیابی کی بنیاد ''خود اعتمادی'' ہے۔

ہر مرد اور ہر عورت کہ جس نے اپنی زندگی میں کچھ پایا پایا کیا ہے، اس کے اندر خود اعتمادی تھی جس نے اسے معمولی فرد سے عظیم فرد میں تبدیل کر ڈالا۔ جب آپ اپنے بارے میں یہ یقین پیدا کر لیتے ہیں کہ آپ جو چاہتے ہیں، وہ حاصل کر سکتے ہیں تو اسی لمحے آپ اپنے لامحدود مستقبل کی تشکیل شروع کر دیتے ہیں۔

عظیم سوال

ایک خاتون جو میرا یہ پروگرام سن چکی تھی، مجھے لکھا کہ اس پروگرام کی ایک سطر نے میری پوری زندگی کا مشاہدہ بدل کر رکھ دیا۔ یہ سطر ایک سادہ سوال تھا: ''وہ ایک عظیم شے (یا کام) کیا ہے جس کا خواب دیکھنے کی جرات آپ کر سکتے ہیں؟''

جب اس خاتون نے یہ سوال بار بار اپنے سے کرنا شروع کیا تو اسے اپنی نظر اور حدود پر نظر ثانی کرنا پڑ گئی اور یوں اس کی پوری زندگی حیران کن طور پر بدل گئی۔ وہ یہ دیکھنے لگی کہ وہ واقعتہً کیا چاہتی ہے اور جب وہ یہ دیکھنے کے قابل ہو گئی تو اسے یہ اندازہ ہوا کہ یہ محض خوف ہے جو اسے شک میں مبتلا کیے ہوئے ہے اور اس کی صلاحیتوں کو جامد کیے ہوئے ہے۔

اگر آپ کو کسی بھی کام میں کامیابی کی ضمانت مل جائے تو آپ وہ کام کیسے مختلف انداز سے کریں گے؟ اگر آپ کو ایسی زبردست قوت مل جائے جس سے آپ اپنے لیے جو چاہتے ہیں، وہ حاصل کر سکیں تو؟ بہ الفاظِ دیگر، آپ جو کچھ کرنا چاہتے ہیں، بے دھڑک پوری جرات کے ساتھ کرنے کے قابل ہوں تو...؟ حقیقت یہ ہے کہ اگر آپ اپنے اندر غیر متزلزل خود اعتمادی پیدا کر لیں تو آپ کی پوری زندگی یکسر مختلف ہو جائے گی۔

لامحدود خود اعتمادی کے ساتھ

اپنے آپ پر اور اپنی صلاحیتوں پر غیر معمولی اعتماد کے ساتھ آپ زیادہ بڑے اہداف بنا سکیں گے، زیادہ بڑے پلان (منصوبے) تیار کر سکیں گے، اور وہ کام پورے کرنے کا عزم کر پائیں گے جن کے خواب ہی اب تک آپ دیکھتے آئے ہیں۔ آپ اس قابل ہوں گے کہ جتنا پیسہ کمانا چاہتے ہیں، وہ کما سکیں اور جیسا لائف اسٹائل اختیار کرنا چاہتے ہیں، اختیار کر سکیں۔ آپ وہ سب کچھ اپنی فیملی اور اپنے پیاروں کیلئے چاہنے کی جرات کر پائیں گے جو آج تک آپ کے دل میں دبی ہوئی ہیں۔ آپ واقعۃً جو کچھ کرنا چاہتے ہیں، وہ کر سکیں گے اور اس کیلئے آپ کو دوسروں کی منظوری یا رائے کی ضرورت نہیں ہوگی۔ آپ اپنی شرائط کے تحت اپنی زندگی گزارنے کے قابل ہوں گے، نہ کہ دوسروں کی خواہشات کے تابع ہو کر۔

لامحدود خود اعتمادی کے ساتھ آپ اپنی زندگی کے ہر ذاتی شعبے اور کیریر میں بالکل ہی مختلف انسان ہوں گے۔ آپ جہاں کام کرتے ہیں، وہاں اپنی پروموشن کیلئے کہنے کے قابل ہوں گے، اپنی صلاحیتوں اور خدمتوں کا لوہا منوانے کے قابل ہوں گے اور اگر چاہیں گے تو کسی کی خوشنودی کی پروا کیے بغیر ایک کمپنی سے دوسری کمپنی یا ایک انڈسٹری سے دوسری انڈسٹری میں جانے کی جرات بھی رکھیں گے۔ اپنے کیریر میں تیزی سے آگے بڑھنے کیلئے آپ کو جن اقدامات کی ضرورت ہے، آپ بلا تکلف وہ قدم اٹھا سکیں گے۔

لامحدود خود اعتمادی کے ساتھ آپ زیادہ دبنگ ہوں گے۔ آپ زیادہ تصور کر سکیں گے۔ آپ زیادہ تخلیقی ہوں گے اور مختلف کاموں کو مختلف انداز سے انجام دینے کے خواہش مند ہوں گے۔ آپ ایسے کام کرنا چاہیں گے جن میں زیادہ خطرات ہوں اور جن کے بارے میں ابھی سوچتے ہوئے بھی آپ کی روح کانپ جاتی ہے۔

اگر آپ کے پاس لامحدود خود اعتمادی آ گئی تو آپ روز بہ روز مزید طاقت ور، زیادہ

پسندیدہ اور پُرکشش ہوتے چلے جائیں گے۔ آپ مستقل طور پر حل کے بارے میں سوچیں گے اور یہ کہ موجود صورتِ حال سے کیسے زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھایا جا سکتا ہے۔ لوگوں کے درمیان جو اختلاف ہے، آپ اس سے لطف اندوز ہوں گے۔ آپ اپنی ناکامیوں پر ہنسنے کی جرات رکھیں گے۔ آپ یہ محسوس کرنے لگیں گے کہ آپ کو کوئی ہرا نہیں سکتا۔

خوداعتمادی کی بلند تر سطح کے ساتھ مشکل افراد اور حالات سے بھی موثر طور پر نمٹ سکیں گے۔ آپ کہیں بہتر گفتگو کرنے اور اپنی بات بہتر طور پر پہنچانے کے قابل ہوں گے۔ آپ اپنی شرائط کو موثر انداز سے منوانے کی صلاحیت رکھیں گے۔

غیر معمولی خوداعتمادی کے ساتھ آپ کو خود پر غیر متزلزل یقین ہوگا اور آپ کیلئے کچھ بھی ناممکن نہیں ہوگا۔ سب سے بڑھ کر یہ کہ آپ اپنے بارے میں بہت ہی زبردست محسوس کریں گے۔ آپ اپنی زندگی کے ہر شعبے میں حقیقتاً خوش ہوں گے، کیوں کہ آپ کو یہ ادراک ہوگا کہ زندگی کا کوئی بھی شعبہ ہو، کیسے ہی حالات ہوں، آپ اس شعبے کے پیش آمدہ حالات کا سامنا کر سکتے اور انھیں بدل سکتے ہیں۔

آپ اپنے اندر کنٹرول کا انتہائی احساس تجربہ کریں گے۔ یہ احساس خوشی، صحت اور زیادہ سے زیادہ کارکردگی کی بنیادی ضرورت ہے۔ آپ کو یہ احساس خوب ہوگا کہ آپ اپنی زندگی کے ڈرائیور خود ہیں۔ آپ اپنی زندگی کے انچارج خود ہوں گے۔ آپ زندگی میں جو کچھ کریں گے، آپ کے اندر مثبت ذہنی رویہ ہوگا۔ آپ کے ہر کام میں ایک مقصد ہوگا۔ غیر متزلزل خوداعتمادی کی بدولت آپ ایک غیر معمولی شخصیت کے مالک بن جائیں گے۔

آپ خوداعتمادی حاصل کر سکتے ہیں

اگر آپ کا یہ خیال ہے کہ آپ خوداعتمادی سے محروم ہیں اور محروم رہیں گے تو خوش خبری یہ ہے کہ آپ خوداعتمادی حاصل کر سکتے ہیں۔ بری خبر یہ ہے کہ اپنے اندر خوداعتمادی پیدا کرنا

آسان نہیں ہے۔ اکثر لوگوں میں محدود خود اعتمادی ہوتی ہے اور بہت سوں میں تو بالکل بھی خود اعتمادی نہیں ہوتی۔ انسان اپنے اندر چھپی بہت سی خوبیوں اور صلاحیتوں کے بارے میں شش و پنج میں مبتلا رہتا ہے۔ معروف ماہر نفسیات ابراہم ماسلو کے بہ قول، ''انسان کی تاریخ یہ ہے کہ اس نے خود کو ہمیشہ بہت سستا فروخت کیا ہے۔''

لوگوں کی اکثریت بے تکے طریقے سے اپنا موازنہ دوسروں سے کرتی ہے۔ وہ اپنی کمزوریوں کے تانے بانے بنتے رہتے ہیں۔ یوں، وہ اس منزل سے کوسوں دور رہتے ہیں کہ جس تک وہ پہنچ سکتے ہیں۔ بلند ترین اعتماد اور فخر کی بجائے وہ عام فرد کی حیثیت سے زندگی گزارتے رہتے ہیں۔

اگر خود اعتمادی اتنی ہی ضروری ہے اور ہر شخص اسے چاہتا ہے تو پھر کیوں چند ہی لوگ اسے حاصل کر پاتے ہیں؟ اس کے ہزاروں اسباب ہیں، لیکن ایک بات جو سب سے اہم اور خوشی کی ہے، یہ کہ خود اعتمادی دراصل ایک ذہنی کیفیت کا نام ہے جسے ہم پریکٹس کر کے حاصل کر سکتے ہیں۔ چونکہ خود اعتمادی کو سیکھا جا سکتا ہے، اس لیے چند ہدایات پر مشق کر کے آپ اپنے اندر خود اعتمادی پیدا کر سکتے ہیں...اور یہ ہدایات اور مشقیں (Exercises) اس کتاب میں بھری پڑی ہیں۔

خوشی کی ایک خبر یہ ہے کہ ہر فرد میں کسی نہ کسی درجہ میں خود اعتمادی ہوتی ہے۔ بعض میں ایک کام میں زیادہ خود اعتمادی پائی جاتی ہے تو دوسرے کام میں کم؛ بعض میں دوسرے کام میں خود اعتمادی کم ہوتی ہے تو تیسرے کام میں زیادہ خود اعتمادی ہوتی ہے۔ تاہم، یہ عین ممکن ہے کہ آپ جس شعبے یا جس کام میں اپنی خود اعتمادی بڑھانا چاہتے ہیں، اس میں اپنی خود اعتمادی بڑھا سکیں۔

ارسطو نے تین سو پچاس قبل مسیح ایک قانون بیان کیا تھا کہ کائنات میں ہر شے کے پیچھے ایک سبب ہوتا ہے۔ سائنس اسے ''قانونِ علت'' یا Law of Casuality

کہتی ہے۔ہم اسے ''علت ومعلول کا قانون'' بھی کہتے ہیں۔اس قانون کا براہِ راست تعلق اس بات سے ہے کہ ہم اسے کیسے استعمال کرتے ہیں۔یاد رکھیے، کوئی بھی قانونِ فطرت، ایک قانون ہوتا ہے..غیر جانب دار... یہ ہم پر ہے کہ ہم اسے استعمال کرکے فائدہ اٹھائیں یا نقصان میں جائیں۔

قانونِ علت یہ کہتا ہے کہ اس دنیا میں خواہ یہ معاملہ ذہنی ہو یا مادی (جسمانی)، ہر صورت میں کسی معلول کی ایک علت ہوتی ہے۔اس کا مطلب یہ ہے کہ اس دنیا میں کچھ بھی اتفاق سے نہیں ہوتا، بہت ہی نپے تلے منصوبے کے تحت قانون کے مطابق ہوتا ہے۔ ہر واقعہ، ہر تجربہ، ہر معاملہ اپنے پیچھے ایک یا ایک سے زائد اسباب رکھتا ہے۔فرض کیجیے، اگر ایک فرد کو کاروبار میں کامیابی ملی ہے تو اس کی کامیابی کے پیچھے کوئی سبب ہے اور ہم اس سبب کو استعمال کرتے ہوئے ویسی ہی کامیابی دوبارہ بلکہ کئی بار حاصل کر سکتے ہیں۔

یہ قانون یہ بھی کہتا ہے کہ اگر ہماری زندگی میں کوئی ایسا سبب موجود ہے جس کے باعث ہم کسی مسئلے یا ایسے حالات کا شکار ہیں جو ہم نہیں چاہتے تو اس سبب کو دور کرکے اس مسئلے اور ان حالات کو ختم کیا جا سکتا ہے۔ جب سبب نہیں ہوگا تو اس سے پیدا ہونے والا مسئلہ یا واقعہ بھی جنم نہیں لے گا۔ یوں ہم مختلف نتائج حاصل کرنے کے قابل ہوتے ہیں۔

قانونِ علت و معلول اس قدر واضح اور دوٹوک ہے کہ کوئی بھی آج تک اس پر سنجیدہ اعتراض نہیں کر پایا۔ہم ایک ایسی کائنات میں رہتے ہیں جہاں ہر شے کسی نہ کسی قانون کی پابند ہے، اتفاقات کی مرہونِ منت نہیں۔ ہر شے ایک ''وجہ'' سے ہوتی ہے۔کامیابی اور ناکامی، کوئی اتفاق نہیں ہے۔کامیابی ہو یا ناکامی، ان کے نپے تلے اسباب ہوتے ہیں۔ اور ہم سب ایک سبب کا یکساں نتیجہ پاتے ہیں۔اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ ہم کیا ہیں۔ یہ کائنات اسی طرح کام کررہی ہے۔

کم خود اعتمادی کی جڑیں

یہ دنیا ایسے لوگوں سے بھری ہوئی ہے جو اپنی زندگی کے نتائج (موجودہ حالات و کیفیات) سے ناخوش ہیں۔ اس کے باوجود یہ لوگ بار بار پرانے کام کرتے ہیں، پرانے خیالات سوچتے ہیں، پرانے اقدامات کرتے ہیں تو پرانے منفی نتائج (حالات و کیفیات) ہی حاصل کرتے ہیں۔ آئنسٹائن نے بہت خوب کہا ہے، ''ایک ہی کام کرتے رہنا اور نتیجہ مختلف چاہنا حماقت ہے۔'' ایک عمل کا مختلف نتیجہ ممکن نہیں ہے۔

قانونِ علت و معلول یکساں طور پر ہر سطح کی خود اعتمادی پر بھی لاگو ہوتا ہے۔ اس دنیا میں اور آپ کے گرد بھی ایسے بہت سے لوگ ہیں جنھوں نے غیر معمولی خود اعتمادی کے ساتھ کام کیا تو انھیں غیر معمولی نتائج ملے۔

ان لوگوں کی زندگیوں کی کہانیاں پڑھ کر ہمیں پتا چلتا ہے کہ ان میں سے بعض لوگوں نے بچپن ہی سے اپنے والدین سے یہ خود اعتمادی حاصل کی۔ تاہم، بہت سوں کی اوائل زندگی عام سی تھی۔ ان کے اندر احساسِ کمتری کا شدید احساس موجود تھا۔ تباہ کن تنقیص و تنقید، محبت کی کمی، اور والدین اور سرپرستوں کی دیگر غلطیوں کی وجہ سے اُن میں یہ احساسِ کمتری پیدا ہوا تھا۔ لہٰذا، یہ بچے جب پروان چڑھے تو ان کے اندر خود اعتمادی کم ہوتی ہے اور یہ احساس پایا جاتا ہے کہ ''میں کافی اچھا/ اچھی نہیں ہوں۔'' یا ''میں دوسروں سے کم تر ہوں۔''

خود اعتمادی میں کم تر سطح کے ساتھ اکثر لوگ محنت تو بہت کرتے ہیں، مگر کامیاب نہیں ہوتے۔ تاہم جب وہ اپنی گہرائی میں جاتے ہیں تو انھیں پتا چلتا ہے کہ اُنھوں نے اپنے اندر ایسے یقین بسائے ہوئے ہیں جو انھیں کامیابی کے خوف میں مبتلا کیے ہوئے ہیں۔ کامیابی کا خوف سے چھٹکارا بہت زیادہ کامیابی کے حصول سے ممکن نہیں۔

آپ خوشی چاہتے ہیں

کسی بھی شے سے زیادہ لوگ اپنے تئیں اچھا محسوس کرنا چاہتے ہیں۔ ہم سب یہ چاہتے ہیں کہ ہمیں خوشی ملے اور ہم خود کو اچھا محسوس کریں۔ اس کے علاوہ ہم یہ چاہتے ہیں کہ ہمارے پاس ذہنی سکون ہو۔ اور یہ تبھی ممکن ہے کہ جب ہم اپنی زندگی کے تمام کام پوری خود اعتمادی کے ساتھ کرنے کے قابل ہوں۔ خود اعتمادی سے کام کرنا اس وقت ممکن ہوگا کہ جب ہم اپنے کاموں کو، خواہ اُن کا تعلق ہماری ذاتی زندگی سے ہو، ازدواجی زندگی سے ہو، کاروباری اور دفتری زندگی سے ہو... ہم بہتر طور پر انجام دے سکیں۔

علت و معلول کا قانون ہمیں بتاتا ہے کہ اگر ہم بھرپور خود اعتمادی چاہتے ہیں تو ہمیں وہ اسباب اختیار کرنا ہوں گے جن کے ذریعے خود اعتمادی پیدا ہو۔ اگر ہمیں یہ پتا چل جائے کہ دوسرے پُراعتماد مرد و زَن کیا کرتے ہیں کہ بھرپور اعتماد رکھتے ہیں تو ہم بھی وہی کام کر کے ویسے ہی پُراعتماد ہو سکتے ہیں۔ ہم انھی کی طرح محسوس کریں گے۔ ہم پھر کہیں ٹھہریں گے نہیں... آگے ہی آگے بڑھتے چلے جائیں گے۔

ذہنی میراتھن دوڑ

اکثر لوگوں کیلئے یہ بات ہضم کرنا مشکل ہوتی ہے کہ ذہنی خوبیاں بھی جسمانی خوبیوں کی طرح بڑھائی اور بہتر کی جا سکتی ہیں۔ اگر آپ مشہورِ زمانہ میراتھن ریس میں حصہ لینا چاہتے ہیں تو آپ کو اگلے چھے ماہ تک روزانہ اس کیلئے کچھ ٹریننگ کرنا ہوگی تا کہ آپ میراتھن دوڑ میں حصہ لینے کے قابل ہو جائیں۔ میراتھن میں شرکت کیلئے ایک منظم ٹریننگ کے تحت چھے ماہ میں کم از کم 26.4 میل کی دوڑ ضروری ہے۔ حتیٰ کہ پچاس ساٹھ برس سے زائد عمر کے مرد وں عورتوں کو بھی اتنی ہی مسافت کی ٹریننگ لینا پڑتی ہے۔

یہ کتاب آپ کو ذہنی میراتھن (Mental Marathon) پر لگائے گی۔ اگرچہ یہ میراتھن جسمانی میراتھن کی طرح سخت اور تھکا دینے والی نہیں ہوگی، لیکن ذہنی میراتھن میں بھی آپ کو کام کرنا پڑے گا۔ آپ ذہنی میراتھن کو جتنا زیادہ پریکٹس کریں گے، جتنا زیادہ کام کریں گے، اتنا ہی آپ کو فائدہ ہوگا۔

اگر آپ اس کتاب میں دیے گئے طریقوں اور ہدایتوں پر عمل کر لیتے ہیں تو آپ وہ خود اعتمادی حاصل کر لیں گے جو آپ چاہتے ہیں۔ واضح رہے، یہ طریقے اور مشقیں اُن لوگوں کی زندگیوں سے اخذ کیے گئے ہیں جو اپنی زندگی میں بہت ہی خود اعتمادی رکھتے ہیں اور خوب کامیاب ہیں۔ جیسا کہ اُن افراد نے ان چیزوں پر عمل کر کے جادوئی خود اعتمادی اور غیر معمولی کامیابی حاصل کی، آپ بھی ان طریقوں کو پریکٹس کر کے اپنے اندر جادوئی خود اعتمادی اور غیر معمولی کامیابی حاصل کرنے کے قابل ہو جائیں گے۔

1

خوداعتمادی کی بنیاد

جیسا سوچو گے ویسا بنو گے

"اس دنیا میں اچھا ہے اور نہ برا ہے؛ یہ آپ کی سوچ ہے۔"

ولیم شیکسپیئر

آپ کے اپنے بارے میں خیالات اور احساسات... کہ آپ کیا کر سکتے ہیں اور کیا نہیں کر سکتے... آپ کی زندگی کی مجموعی کیفیت پر اثرانداز ہوتے ہیں۔ یوں، آپ کی زندگی کا ہر شعبہ، آپ کی انفرادی صلاحیتیں، خاندانی اور ازدواجی تعلقات، سماجی روابط، پیشہ ورانہ معاملات... سبھی اس کے تابع ہوتے ہیں۔

پرسنل ڈیولپمنٹ میں ایک قانون بیان کیا جاتا ہے کہ آدمی اپنے بارے میں، دنیا کے بارے میں مستقلاً جو کچھ سوچتا رہتا ہے، اس کی شخصیت ویسی ہو جاتی ہے۔ گویا، آپ کے خیالات آپ کی زندگی پر اثرانداز ہوتے ہیں۔

آپ کا جسم بھی مستقل بدلتا رہتا ہے۔ عام رفتار سے جسمانی خلیات ختم ہوتے اور نئے بنتے رہتے ہیں۔ ہر سات برس بعد آپ کا ایک نیا جسم آپ کے ساتھ ہوتا ہے۔ جس طرح آپ جو کچھ کھاتے ہیں، آپ کا جسم اسی کے مطابق پروان چڑھتا ہے، اسی طرح، آپ اپنے ذہن کو سوچ کے ذریعے جو غذا فراہم کرتے ہیں، ویسا ہی مزاج بنتا ہے۔

قانونِ توجہ (Law of Concentration) کہتا ہے کہ "آپ جس سوچ میں رہتے ہیں، وہی آپ کی حقیقت بنتی ہے۔" آپ تادیر جو کچھ سوچتے رہتے ہیں، وہی شے ذہنی عمل کے ذریعے آپ کی زندگی میں ظاہر ہوتی ہے۔ اس کے اثرات آپ کے برتاؤ

اور کردار میں نمایاں ہوتے ہیں۔

اگر آپ مستقل طور پر بہادری اور جرات کے خیالات سوچیں گے تو آپ رفتہ رفتہ بہادر اور جرات مند ہوتے چلے جائیں گے اور آپ کی شخصیت میں وقار پیدا ہوگا۔آپ جیسے فرد بننا چاہتے ہیں، اس کے بارے میں جتنا زیادہ سوچیں گے، اتنا ہی جلد آپ اپنے لاشعور کو اس قسم کا فرد بننے کیلئے تربیت دے پائیں گے۔آپ عادتاً جو سوچتے ہیں، ظاہراً وہی بنتے چلے جاتے ہیں۔

اس تناظر میں آپ سیلف میڈ مرد یا عورت ہیں۔آپ جو بھی ہیں اور جہاں بھی ہیں، اس لیے ہیں کہ آپ کے خیالات نے آپ کو اس پر لگایا ہے۔آپ نے گزشتہ کئی برس سے اپنے ذہن میں جس قسم کے خیالات بسائے ہیں، ویسا ہی کردار اور شخصیت کے مالک آپ بن چکے ہیں۔صرف یہی نہیں کہ آپ نے جو کچھ کیا، آج آپ وہی ہیں، بلکہ آپ آج جو کچھ کر رہے ہیں، وہ آپ کی اگلی زندگی پر اثر انداز ہو رہا ہے۔کیوں کہ آپ آج جو کچھ سوچ رہے ہیں، وہی خیالات آپ کے آئندہ دنوں کی تشکیل کر رہے ہیں۔اس لیے اگر آپ چاہتے ہیں کہ آپ کی آئندہ آنے والی زندگی آپ کی موجودہ زندگی سے مختلف ہو تو آپ کو موجودہ خیالات کو بدلنا ہوگا جو گزشتہ خیالات سے مختلف ہوں۔موجودہ خیالات اگر گزشتہ خیالات سے مختلف ہوں گے، تبھی آپ کی آئندہ کی زندگی موجودہ زندگی سے مختلف ہوگی۔

خود نموئی آسان نہیں ہے

تاہم، اکثر لوگوں کیلئے یہ کام بہت مشکل ہوتا ہے۔لوگوں کی اکثریت وہی سوچ اور بول رہی ہوتی ہے کہ جو وہ نہیں چاہتے، اور پھر حیران و پریشان ہوتے ہیں کہ اُن کے ساتھ پے در پے وہی ہو رہا ہے کہ جس سے وہ بچنا چاہتے ہیں۔

انسانی تاریخ میں ایک بہت ہی عجیب دریافت یہ ہے کہ انسان کی سوچ بہت ہی تخلیقی

ہوتی ہے۔ جیسے خیالات انسان اپنے ذہن میں رکھتا ہے، ویسی ہی کیفیات (حالات و تجربات) سے وہ گزرتا ہے۔لہٰذا، آپ کے خیالات آپ کی حقیقت بنتے ہیں۔آپ وہی ہوتے ہیں جو وقت کے زیادہ تر دورانیہ میں آپ سوچتے رہتے ہیں۔ایسا نہیں ہوسکتا کہ آپ سوچیں ایک انداز سے، زندگی کے تجربات ہوں دوسرے انداز کے۔علت و معلول کا قانونِ قدرت بالکل درست کام کرتا ہے... ہر جگہ، ہر دفعہ، ہر ایک کے ساتھ۔

چنانچہ اگر آپ غیر متزلزل خوداعتادی چاہتے ہیں تو آپ کو اپنے ''شعور'' کا مکمل کنٹرول سنبھالنا ہوگا، اپنے تئیں مستقلاً وہی سوچنا ہوگا کہ جو آپ چاہتے ہیں اور خوف سے اپنے ذہن کو دُور رکھنا ہوگا۔

پوری انسانی زندگی اندر سے باہر (Inside out) کو تشکیل پاتی ہے۔آپ اندر سے جیسے ہوتے ہیں، ویسی زندگی آپ کو باہر ملتی ہے۔آپ کے باہر کی دنیا (Physical World) دراصل ''پرتو'' ہوتی ہے آپ کی اندر کی دنیا (Mental World) کی۔آپ اپنے اردگرد جو کچھ دیکھتے ہیں، زیادہ تر وہ آپ کی سوچ کا عکس ہوتا ہے۔ایسا صرف آپ کے ساتھ ہی نہیں، ہر ایک کے ساتھ ہو رہا ہے۔

کئی بار آپ ایسے لوگوں سے ملتے ہیں جو دیکھنے میں بہت ہی خوش اور دولت مند لگتے ہیں، لیکن جب اُن کے بارے میں تفصیل پتا چلتی ہے تو معلوم ہوتا ہے کہ وہ بہت پریشان اور مسلسل مسائل میں گھرے ہوئے ہیں۔ہم حیران رہ جاتے ہیں کہ اتنے خوش باش لوگوں کے ساتھ ایسی ناخوش چیزیں کیسے ہوسکتی ہیں۔

خوشی اور کامیابی کا تعلق اس بات سے ہے کہ آپ قوانین قدرت سے کتنا ہم آہنگ ہو کر زندگی گزارتے ہیں۔ یہ قوانین قدرت دکھائی نہیں دیتے جیسا کہ ''کشش ثقل'' کا قانون دکھائی نہیں دیتا، مگر یہ تمام قوانین ہماری زندگی پر براہِ راست اثر انداز ہوتے ہیں۔

خوش لوگ وہ ہوتے ہیں جو قوانین فطرت کی پیروی کرتے ہیں اور ان قوانین سے ہم آہنگ

ہو کر اپنی زندگی کے روز و شب گزار تے ہیں۔

اندر کی زندگی سے آغاز کیجیے

اگر آپ اپنی باہر کی دنیا میں خود اعتمادی کا لطف لینا چاہتے ہیں تو آپ کو اپنے اندر مکمل وقار پیدا کرنا ہوگا۔ آپ کی خود اعتمادی کا انحصار اس بات پر ہے کہ آپ اپنی اقدار اور اصولوں کی بنیاد پر اپنی زندگی گزاریں۔ وہ مرد اور خواتین جو بھرپور خود اعتماد زندگی گزار تے ہیں، وہ جو کچھ درست سمجھتے ہیں، پورے یقین کے ساتھ درست سمجھتے ہیں، کیوں کہ انھیں اپنی اقدار پر بھرپور یقین ہوتا ہے۔ وہ جو کچھ کہتے ہیں اور کرتے ہیں، اپنی اندرونی گہرائیوں کے ساتھ ادا کرتے ہیں۔ جب آپ کو یہ ادراک اور احساس ہوتا ہے کہ آپ جو کچھ کہہ رہے اور کر رہے ہیں، وہ بالکل درست ہے تو ہر قسم کے حالات میں آپ کے اندر اعتماد اور خود یقینی کا جذبہ موجزن ہوتا ہے۔

زندگی میں بے شمار نشیب و فراز آئیں گے، لیکن آپ اپنے تئیں سچے رہیں۔

اپنی اقدار واضح کیجیے

خود اعتمادی کی بلند ترین سطح پر پہنچنے اور غیر معمولی انسان بننے کیلئے سب سے اہم واحد نکتہ یہ ہے کہ آپ اپنی اقدار (ویلیوز) کا تعین کریں اور ان کے مطابق سوچیں۔ غیر معمولی افراد وہ ہوتے ہیں جو یہ فیصلہ کرنے میں وقت لگاتے ہیں کہ وہ کس شے پر یقین رکھتے ہیں اور وہ کن اقدار کو ترجیح دیتے ہیں۔ پھر ان اقدار کی بنیاد پر وہ اپنی زندگی کے تمام تر معاملات کو منظم کرتے ہیں۔

انفرادی زندگی کی طرح کاروباری زندگی میں بھی اقدار کی اہمیت مسلمہ ہے۔ ایک حالیہ مطالعے کے مطابق جو پچیس سال جاری رہا، تحقیق کاروں نے یہ پتا لگایا کہ جن کمپنیوں

کی اقدار بہت واضح تحریر تھیں، انھوں نے پچیس سال میں اُن کمپنیوں سے سات سو فیصد زیادہ منافع کمایا کہ جن کمپنیوں کے پاس اُن کی اقدار واضح طور پر لکھی ہوئی نہیں تھیں۔

میں بہ ذاتِ خود جب کسی کارپوریشن کو ''اسٹریٹجک پلاننگ'' کی مشق کراتا ہوں تو کمپنی کے ایگزیکٹوز سے کہتا ہوں کہ وہ ''وقار'' کو اپنی سب سے اہم اور بلند تر قدر کے طور پر منتخب کریں اور اسی قدر کے تناظر میں تمام منصوبہ بندی کریں۔ میرا تجربہ ہے کہ اکثر کمپنیاں قدر کو اپنی سب سے اہم قدر کے طور پر منتخب کرتی ہیں۔

''وقار'' یا Integrity کا معنی ہے، اکمل، غیر منقسم، مکمل، ایسی شے جس میں کوئی خامی نہ ہو۔ اور یہ خوبی کسی بھی کمپنی کی بڑھوتری کیلئے بہت ہی خوب ہے۔ تاہم، عملی طور پر، وقار محض ایک قدر ہی نہیں، ایک مزاج ہے جو اس بات کو یقینی بناتا ہے کہ اس قدر کے ساتھ آدمی (یا کمپنی) ہمیشہ بہترین اقدار کا انتخاب کرے گا۔

جب فرد یا کمپنی کی اقدار واضح ہوتی ہیں تو اُن کے معاشی اور انفرادی منافع بھی غیر واضح اقدار سے کہیں زیادہ ہوتے ہیں۔

ذاتی اقدار کی وضاحت

اپنی بلند تر خود اعتمادی اور انفرادی عظمت کا نقطہ آغاز یہ ہے کہ سب سے پہلے اپنے لیے اقدار واضح کی جائیں۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ پورے وثوق کے ساتھ وہ اقدار متعین کریں کہ جن اقدار پر آپ یقین رکھتے ہیں۔ آپ کس بات کیلئے جم جائیں گے اور کس کیلئے نہیں جمیں گے؟ کس اقدار کیلئے آپ قربانی دینے کو تیار ہیں؟ کن اقدار کیلئے آپ خوشی خوشی خون پسینا بہانے کو تیار ہیں؟ کن اقدار کیلئے آپ جان بھی دے دیں گے؟

جب آپ اپنے گرد موجود افراد کے بارے میں سوچتے ہیں تو آپ کے خیال میں اُن میں کیا خوبیاں سب سے اہم ہیں؟ آپ کے دوستوں اور ملنے والوں میں کون سی خوبیاں

ہیں جنھیں آپ پسند کرتے ہیں؟ آپ کے کاروباری اور دفتری معاملات جن لوگوں سے ہیں، اُن میں کن اقدار کو آپ ترجیح دیتے ہیں؟ آپ کی اپنی اقدار کیا ہیں؟

جب آپ اپنی قدر منتخب کرتے ہیں تو رفتہ رفتہ یہ آپ کیلئے انتہائی محترم ہوجاتی ہے۔ جب آپ کسی قدر کو اپنی زندگی کے کسی معاملے میں ایک طرف رکھ دیتے ہیں تو یہ آپ کی قدر نہیں ہوتی۔ ایسا نہیں کہ آپ کا وقار کبھی کم ہو؛ وقار... بھرپور ہوتا ہے یا نہیں ہوتا۔

اپنی اقدار کا انتخاب درحقیقت خود کو نئے سرے سے شروع کرنے کا کام ہے۔ یوں کہیے کہ آپ جس لمحے اپنی اقدار کا تعین کرتے ہیں، اس لمحے سے اپنی زندگی کا آغاز کرتے ہیں۔ جب آپ اپنی ایک قدر کا انتخاب کر لیتے ہیں تو پھر اس پر کبھی مصلحت آمیزانہ رویہ اختیار نہیں کرتے۔ کیوں کہ آپ کی قدر آپ کیلئے اصول کی حیثیت رکھتی ہے۔ آپ کی قدر آپ کے کردار کی تشکیل کرتی ہے اور آگے چل کر قدر (یا اقدار) آپ کی شناخت بنتی ہے۔

غیر متزلزل خوداعتمادی اپنی اقدار سے غیر متزلزل پاسداری سے آتی ہے۔ جب آپ اپنے اندر سے یہ احساس پاتے ہیں کہ آپ اپنے اصولوں سے کبھی انحراف نہیں کریں گے تو آپ کے اندر یہ قوی داعیہ پیدا ہوتا ہے کہ آپ کو کوئی ہلا نہیں سکتا، اور یہ داعیہ جتنا قوی ہوتا ہے، اتنا ہی خوداعتمادی غیر متزلزل ہوتی ہے۔ یوں، کیسے ہی حالات ہوں، آدمی اپنی بات سے نہیں ہٹتا۔

اقدار کی وضاحت کیسے؟

اگر آپ کو اپنی اقدار واضح کرنے میں دقت محسوس ہوتی ہے تو ایک مشق سے آپ مدد لے سکتے ہیں۔ آپ اپنی موت کا تعزیت نامہ اپنے الفاظ میں لکھئے۔ تصور کیجیے کہ آپ کی موت ہو چکی ہے اور آپ کی میت پر آپ کے وہ تمام لوگ جمع ہیں جو آپ کو جانتے اور آپ سے محبت و عزت رکھتے ہیں۔ وزیر مملکت آپ کا تعزیت نامہ پڑھ رہے ہیں۔ وہ وہاں

موجود لوگوں کو بتا رہے ہیں کہ آپ اپنی زندگی میں کیا تھے اور کیا کچھ کر گئے۔ وزیر مملکت نے نہ صرف یہ بتایا کہ آپ نے دوسروں کیلئے کیا کچھ کیا، بلکہ آپ کے اندر موجود خوبیاں اور اقدار بھی گنوائیں۔

یہ تعزیتی اجلاس آپ کا ویژن بن سکتا ہے کہ جیسے فرد آپ بننا چاہتے ہیں، وہ تمام خوبیاں اور اقدار اس تعزیت نامہ میں لکھ دی جائیں۔ اس دنیا میں کوئی بھی اکمل (پرفیکٹ) نہیں ہے، لیکن جب آپ اپنے تئیں اپنی اقدار واضح کر لیتے ہیں تو یہ ممکن ہوتا ہے کہ آپ خود کو بہتر سے بہتر کرتے چلے جائیں۔ تعزیت نامہ کی مشق کی مدد سے آپ کیلئے ممکن ہوتا ہے کہ آپ اپنی شخصیت جیسی چاہتے ہیں، ویسی شخصیت تشکیل کرنے کیلئے ایک سرا ہاتھ آتا ہے۔

ایک بار جب آپ نے اپنی اقدار کا تعین کر لیا تو آپ کا کام ختم نہیں ہوا۔ اب اگلا مرحلہ یہ ہے کہ آپ اپنی تمام اقدار ترجیح وار ترتیب دیں۔ آپ کو اب یہ طے کرنا ہے کہ آپ کی کون سی قدر زیادہ اہم ہے اور کون سی قدر کم اہم ہے۔ یہ بھی کر سکتے ہیں کہ چوکور ٹکڑوں پر آپ اپنی تمام اقدار لکھ لیں اور جو قدر سب سے اہم ہو، اس کے سوا باقی تمام اقدار کے ٹکڑے ایک طرف کر دیں۔ اس قدر کے ٹکڑے پر 1 کا عدد لکھ کر اسے رکھ لیجیے۔

اب ان باقی ماندہ ٹکڑوں کو لیجیے اور ان میں جو قدر آپ کیلئے سب سے اہم ہے، اسے منتخب کر کے باقی اقدار کے ٹکڑوں کو ایک طرف کر دیجیے۔ جو ٹکڑا آپ نے دوسری مرتبہ منتخب کیا ہے، اس پر 2 کا عدد لکھ کر اسے پہلے والے ٹکڑے کے ساتھ رکھ دیجیے۔ اس کے بعد تیسری، چوتھی، پانچویں اور کم از کم دس اقدار کا انتخاب کر لیجیے۔ تمام اقدار پر چونکہ نمبر لکھے گئے ہیں، اس لیے آپ کو اندازہ ہوگا کہ کون سی قدر کس قدر سے زیادہ اہم ہے۔ یوں، آپ کیلئے اپنی زندگی کی اقدار کا تعین بہت آسان ہو جائے گا۔

اس انداز سے اپنی اقدار کا ترجیح وار انتخاب آپ میں ذہنی اور جذباتی ڈھانچا فراہم کرے گا جس کی مدد سے آپ ہر شعبۂ زندگی کیلئے درست فیصلہ کرنے اور صحیح انتخاب کرنے

کے قابل ہوجائیں گے۔

اقدار کا تعین اور آپ کا اپنی نظر میں وقار راست متناسب ہیں۔ جب آپ کسی دوسرے کیلئے کسی مصلحت کے تحت اپنی قدر کو قربان کرتے ہیں تو اس سے جو مزاحمتی قوت پیدا ہوتی ہے، وہ آپ کو آگے بڑھنے نہیں دیتی۔ آپ کا وقار آپ کی نظروں میں مجروح ہوجاتا ہے۔

کامیاب زندگی کیلئے وقار سب سے اہم ضرورت ہے۔ جب آپ اپنی اقدار سے مصلحت آمیزی کرتے ہیں تو اپنے وقار کو ٹھیس پہنچاتے ہیں۔ یہ عمل اگرچہ جرم نہیں اور نہ کوئی قانون آپ کو اس کی سزا دے سکتا ہے، مگر اپنے تئیں آئندہ ایام میں زندگی میں شدید اسٹریس، ناخوشی اور اندرونی تلاطم ضرور پیدا ہوجاتا ہے۔

اس لیے بہت ضروری ہے کہ ہر قسم کے حالات میں آپ اپنے ساتھ دیانت برتیں۔ اپنے ساتھ دیانت برتنے کا مطلب ہے کہ کبھی اپنے سے جھوٹ نہ بولیں۔ اس کا مطلب یہ بھی ہے کہ جاب، پیسہ یا کسی تعلق کی خاطر اپنے وقار پر آنچ نہ دیں۔ اس کا مطلب یہ بھی ہے آپ ہمیشہ وہ کہیں گے اور کریں گے جو آپ سچ اور درست سمجھتے ہیں، خواہ اس کے عارضی فوائد کتنے ہی زیادہ ہوں یا اس کا عارضی نقصان کتنا ہی ہو۔

سچ کے ساتھ زندگی گزارنے کا مطلب ہے کہ آپ خود کو دھوکا نہیں دیں گے۔ آپ اپنی زندگی، اپنے تعلقات، اپنے حالات وغیرہ کا سامنا کریں گے جیسا کہ وہ ہیں، نہ اس انتظار میں رہیں کہ جب یہ میری چاہت کے مطابق ہوں گے، تب میں ان کا سامنا کروں گا۔ موجودہ تعلقات اور حالات (جیسے بھی ہوں) سب سے بڑا سچ ہوتے ہیں۔ سچ کے ساتھ زندگی گزارنے کا مطلب یہ ہے کہ کوئی بھی صورتِ حال آپ کو ناخوش نہیں کر سکے گی۔

ایسا تب ممکن ہوگا کہ آپ اپنے ذہنی سکون کو اپنی زندگی کا سب سے بڑا ہدف بنائیں۔ آپ کے دیگر انفرادی اور کاروباری اہداف اس ہدف سے ہم آہنگ ہوں۔ آپ کبھی کسی فرد یا حال کیلئے اپنے ذہنی سکون کو تج نہیں دیں گے۔

آپ وہی کہیں گے اور وہی کریں گے جسے آپ قطعاً درست محسوس کرتے ہیں۔ آپ اپنے خیالات اور احساسات کو قبول کریں گے (خواہ کیسے ہی ہوں) اور اگر ان خیالات و احساسات کی وجہ سے بے چین اور پریشا نہیں تو ان پر مزاحمت کرنے کی بجائے انھیں درست طریقے سے بدلنے کی کوشش کریں گے۔ تبھی آپ بلند ترین سطح پر خوداعتمادی کا تجربہ کرنے کے قابل ہوں گے جو کامیاب ترین افراد میں پائی جاتی ہے۔

آپ کی اقدار کا اظہار آپ کے کردار میں

اپنے اقدار کے ساتھ مستقل زندگی گزارنا آپ کیلئے خوشی، سکون اور صحت کی کلید اور بلند ترین خوداعتمادی کی کنجی ہے۔ سوال یہ ہے کہ اپنی اقدار کے ساتھ زندگی گزارنے کا پتا کیسے چلے گا؟ اس کا جواب ہے: آپ کا عمل۔ آپ کی روزانہ زندگی کے افعال یہ پتا دیتے ہیں کہ آیا آپ اپنی بلند ترین اقدار سے ہم آہنگ اپنی زندگی گزار رہے ہیں یا آپ کی زندگی آپ کی طے کردہ اقدار سے ہم آہنگ نہیں ہے۔ اگر آپ کی طے کردہ اقدار سے آپ کے افعال ہم آہنگ نہیں تو آپ کی طے کردہ اقدار وہ نہیں جو آپ کہہ رہے ہیں۔ آپ خود سے جھوٹ بول رہے ہیں۔ آپ کا کوئی وقار نہیں۔

اگر ایک آدمی کہتا ہے کہ اس کی فیملی اس کیلئے سب سے اہم ہے اور وہ روزانہ دیر سے گھر پہنچتا ہے یا کئی کئی دن اپنے بچوں کو وقت نہیں دیتا تو کیا وہ اپنے اس دعوے میں سچا ہے؟ ہر ایک کو دفتر میں مصروفیات کا سامنا رہتا ہے اور وہ اپنے تئیں بہت سے مسائل میں گھرے ہوتے ہیں، لیکن جس فرد کیلئے اس کی فیملی اس کے کام سے اہم تر ہوتی ہے، وہ اپنی دفتری مصروفیات کو اس انداز سے ترتیب دیتا ہے کہ بیوی بچوں کیلئے وقت نکال کر اُن پر توجہ کر سکے۔ یہ فرق ہے، دعوا کرنے اور عمل کرنے میں۔

جب آپ مستقلاً اپنی اقدار کے ساتھ زندگی گزارتے ہیں تو آپ کو ہمیشہ اپنے تئیں

کرب سے گزرنا پڑے گا اور آپ کو یوں لگے گا کہ آپ کا اعتماد متزلزل ہے۔ تاہم، جب آپ اپنی اقدار پر مصلحت آمیز رویہ اختیار کرتے ہیں (اس کا سبب کچھ ہی ہو) آپ اگرچہ اس وقت تو مطمئن محسوس کرتے ہیں، لیکن آئندہ آپ بے اطمینانی، کمتری، اور شرمندگی جیسے احساسات میں مبتلا ہوتے چلے جاتے ہیں۔

حقیقت یہ ہے کہ آپ کی اقدار اگر کسی جگہ ظاہر ہوتی اور نتیجہ دیتی ہیں تو وہ واحد ذریعہ آپ کا عمل (کردار) ہے۔ قانونِ قدرت کے تحت یہ دوطرفہ معاملہ ہے۔ جب آپ اپنے خیالات و احساسات کے مطابق مسلسل عمل کرتے ہیں تو اس قانون کے مطابق، آپ کے عمل سے جو خیالات (یقین) اور احساسات پیدا ہوتے ہیں وہ اسی عمل کا عکس ہوتے ہیں۔ گویا، جیسے خیالات و احساسات ہوتے ہیں ویسے ہی عمل ہوتا ہے؛ اور جیسا عمل ہوتا ہے، ویسے ہی خیالات و احساسات پیدا ہوتے ہیں۔

اس کا مطلب ہے کہ اگر آپ کے اندر کوئی خوبی کم ہے اور آپ یہ خوبی اپنے اندر پیدا کرنا چاہتے ہیں تو ویسی خوبی کی طرح عمل شروع کر دیں۔ آپ دیکھیں گے کہ آپ کے اندر وہ خوبی رفتہ رفتہ بڑھتی چلی جا رہی ہے۔ ہارورڈ یونیورسٹی کے ڈاکٹر ولیم یہ بات اس طرح کہتے ہیں، "بہ ظاہر یہ دکھائی دیتا ہے کہ عمل سے احساس پیدا ہوتا ہے، لیکن حقیقت یہ ہے کہ عمل اور احساس دونوں ایک ساتھ چلتے ہیں۔ اور اپنے عمل میں باقاعدگی پیدا کر کے کہ جو آدمی کے اختیار میں زیادہ ہے، ہم بالواسطہ احساسات کو سمت دیتے ہیں۔"

چنانچہ اگر آپ اپنے تئیں ویسے عمل کرنا شروع کر دیں کہ جیسے آپ کے اندر پہلے سے کوئی قدر موجود ہے تو آپ اپنے اندر مطلوبہ اقدار پیدا کر سکتے ہیں۔ یوں آپ وقار، جرات، ہمدردی اور اعتمادی کی خوبی کی طرح عمل کر کے (گویا آپ کے اندر یہ خوبیاں موجود ہیں) اپنے اندر یہ تمام خوبیاں حقیقتاً پیدا کر سکتے ہیں۔ آپ جتنا زیادہ ان خوبیوں کے انداز سے عمل کریں گے (خاص کر اسٹریس کی کیفیت میں) اتنا جلد آپ اپنے اندر یہ خوبیاں پیدا کرنے

اوران سے فائدہ اٹھانے کے قابل ہوں گے۔کیوں کہ یوں آپ کا ذہنی ڈھب اسی طرح تیار ہوگا۔اچھی اقدار کو جتنا زیادہ پریکٹس کریں گے،اتنا زیادہ غیر معمولی ہوتے جائیں گے۔

غیر متزلزل خود اعتمادی آپ کیلئے سب کچھ ممکن بناتی ہے اور اس کی کلید خود پر کنٹرول (سیلف کنٹرول)، خود پر مہارت (سیلف ماسٹری) اور خود نظمی (سیلف ڈسپلن) ہے۔خود اعتمادی والے اقدامات کرنے سے خوداعتمادی بہ راہِ راست آتی ہے،لیکن اگر خوداعتمادی والے باتیں سوچی اور کہی جائیں تو بالواسطہ طور پر خوداعتمادی پیدا ہوتی ہے۔خوداعتمادی کا سب سے اہم برتاؤ یہ ہے کہ ہر موقع پر مستقلاً اپنی اقدار کے ساتھ زندگی بسر کی جائے۔

مزاحمت کا قانون

باڈی بلڈرز اپنا عضلات (مسلز) کو بڑھانے کیلئے ویٹ لفٹنگ تربیت کے دوران بار بار بھاری وزن اٹھاتے ہیں تا کہ اُن کے عضلات بڑھتے چلے جائیں۔دو چار بار بھاری وزن اٹھانے سے اُن کے عضلات بڑھیں گے اور نہ وہ کوئی مقابلہ جیت سکتے ہیں۔وہ جتنا زیادہ بھاری وزن اٹھائیں گے،اتنا ہی زیادہ اُن کے اندر مزاحمت پیدا ہوگی،اتنا زیادہ اس کی شریانوں میں خون دوڑے گا اور اتنا زیادہ مسلز بنیں گے۔

اسی قانون کی بنیاد پر انسان کی ذہنی نمو (Mental Development) ہوتی ہے۔ذہنی نمو میں بھی ''مزاحمت کا قانون'' (جوایک فطری قانون ہے) کام کرتا ہے۔چنانچہ ذہنی نمو کیلئے خاص کر جب معاملہ خوداعتمادی کا ہو،آپ اس قانونِ مزاحمت کو اپنی بہتری اور بڑھوتری کیلئے بہ خوبی استعمال کر سکتے ہیں۔جب آپ خود کو درست بات کرنے اور درست کام کرنے پر مصر ہوتے یا منظم کرتے ہیں تو آپ کے اندر آپ کے فطری رجحان کے مقابلے میں مزاحمت پیدا ہوتی ہے۔اس مزاحمت سے رگڑ پید

اہوتی ہے (جیسے گاڑی کے انجن میں ہوتی ہے)۔ جب آپ اپنے فطری رجحان کے خلاف مزاحم ہوتے ہیں تب بھی یہ رگڑ پیدا ہوتی ہے۔ ایسا نہیں ہوتا کہ آپ جب درست کرنے اور سوچنے لگیں تو آپ کے اندر وہ شے بہ آسانی پیدا ہو جائے، بلکہ آپ کا ذہن آپ کو پرانے طریقے پر رکھنا چاہتا ہے اور اسے اس سے کوئی غرض نہیں ہوتی کہ کیا درست ہے اور کیا غلط ہے۔ اس کیلئے موجودہ عمل سے مربوط اقدار ہی سب سے اہم ہوتی ہیں۔ خاص طور پر سخت حالات میں آپ کا ذہن آپ کے مستقل ڈھب ہی کو رکھنے کیلئے کوشاں رہتا ہے، کیوں کہ وہ سمجھتا ہے کہ آپ کیلئے پرانے طریقہ کار پر عمل کرنا بہت آسان ہے جبکہ کسی نئے طریقے پر عمل کرنا مشکل ہوگا۔

آپ کی اپنی اندرونی قوت

درج بالا پیراگراف میں ہم نے جو قانونِ قدرت بیان کیا ہے، ہر انسانی خوبی اسی فارمولے سے مشروط ہے۔ ایک مرتبہ آپ نے تبدیلی کیلئے مزاحمت کی ہے، ہر بار جب آپ تبدیلی لانا چاہیں گے، یہ مزاحمت آئے گی۔ لیکن ایک مرتبہ آپ نے جرات کے ساتھ اپنے اندر تبدیلی کو قبول کرلیا تو آپ آئندہ بھی اپنے اندر تبدیلی کیلئے جرات کا استعمال کر پائیں گے۔

خود اعتمادی کی بنیاد، بہادری اور خود یقینی کی بنیاد اپنے آپ پر گہرا بھروسا ہے۔ اور یہ تب آتا ہے کہ جب آپ مکمل وقار کے ساتھ زندگی گزارتے ہیں، اور ہر طرح کے حالات میں اپنی بلند ترین اقدار سے ہم آہنگ رہتے ہیں۔ ہر بار جب آپ ایسا کرتے ہیں تو ہر مرتبہ آپ اپنے بارے میں مثبت محسوس کرتے ہیں اور خوشی پاتے ہیں۔ آپ کا برتاؤ آپ کی شخصیت کو مزید شفاف بنائے گا اور آپ کی زندگی کا مستقل حصہ بن جائے گا۔ یوں، آپ ایک منفرد انسان بن کر ابھریں گے۔

عملی مشق

1. اپنی زندگی کی تین سب سے اہم اقدار کی فہرست بنائیے۔
2. اپنی زندگی کی وہ تین اہم اقدار کی فہرست بنائیے جو آپ اپنی دفتری اور کاروباری زندگی میں اختیار کرتے ہیں۔
3. تین افراد کی فہرست بنائیے (زندہ یا مُردہ) جن کے ساتھ آپ اپنا زیادہ سے زیادہ وقت گزارنا چاہیں گے۔
4. وجہ لکھئے کہ آپ ان افراد کے ساتھ کیوں وقت گزارنا چاہیں گے؟ آپ ان سے کیا پوچھیں گے اور کیا بات کریں گے؟
5. یہ تین افراد آپ کے ساتھ کیوں وقت گزارنا چاہیں گے؟ آپ کی سب سے مطلوبہ خوبیاں کیا ہیں؟
6. ایسے تین مواقع کے بارے میں لکھئے کہ جب آپ نے اپنی اقدار کے مطابق عمل کیا، حالانکہ آپ چاہتے تو اپنی اقدار پر مصلحت آمیزی کر سکتے تھے۔
7. اپنی اقدار اور افعال کو ہم آہنگ کرنے کیلئے آپ کیا مختلف کریں گے؟

2

مقصدِ حیات اور قوتِ حیات

"جہاں اعتماد اور یقین نہیں، وہاں جرات نہیں۔ اور اس میں نصف جنگ یہ ہے کہ ہم نے جو کہا ہے، کیا ہم ایسے ہیں۔"

اوریسن سویٹ مارڈن

غیر متزلزل خود اعتمادی آپ کیلئے وہ مواقع وا کرے گا کہ آپ اس کا تصور بھی نہیں کر سکتے۔ آپ بڑے سے بڑا خواب دیکھنے، عظیم اہداف طے کرنے اور بڑے عزم کرنے کے قابل ہو جائیں گے۔ اور آپ کی زندگی اتنی پُرکشش ہو جائے گی کہ اس سے پہلے کبھی نہ تھی۔

خود اعتمادی وہ مہارت ہے کہ جس پر ایک فرد کی کامیابی کی عمارت تعمیر ہوتی ہے۔ جب آپ کی خود اعتمادی لامحدود ہو جائے گی تو آپ یہ ادراک کرنے کے قابل ہو جائیں گے کہ آپ کے اندر آپ کے حالات سے کہیں زیادہ قوت موجود ہے۔ تقریباً دو ہزار سال پہلے ارسطو نے کہا تھا، "خوشی ایک حالت ہے۔ یہ ایسی شے نہیں جسے اس کا تعاقب کر کے حاصل کیا جا سکے، بلکہ خوشی تو با مقصد سرگرمیوں میں مصروف رہنے سے ملتی ہے۔"

یہ قانونِ قدرت بھی ہے۔ ہم اپنی زندگی میں جو کچھ پاتے ہیں، وہ ہمارے جذباتی تجربات کا بالواسطہ نتیجہ ہوتے ہیں۔ ہم کرتے کچھ ہیں اور ملتی خوشی ہے۔ مثال کے طور پر، جب ہم خوشی کے پیچھے بھاگتے ہیں تو یہ ہم سے بھاگ نکلتی ہے۔ تاہم، جب ہم خود کو اُن کاموں میں مصروف کر لیتے ہیں جن کا تعلق ہمارے ویژن اور مقصد سے ہے اور یوں ہمیں کوئی کامیابی ملتی ہے تو اس کامیابی یا ترقی کے نتیجے میں ہم خوشی محسوس کرتے ہیں۔

خوداعتمادی کے ساتھ بھی یہی قانونِ قدرت کام کررہا ہے۔خوداعتمادی کی خواہش کرنے سے خوداعتمادی نہیں ملتی، بلکہ بلند تر اہداف اور مقاصد طے کرنے سے یہ حاصل ہوتی ہے۔جب ہم آگے بڑھتے چلے جاتے ہیں اور قدم بہ قدم پروان چڑھتے رہتے ہیں تو ہم بہتر محسوس کرتے ہیں اور مزید بہتر کرنے کے قابل ہوتے جاتے ہیں۔

جب ہم اپنے چھوٹے اہداف پر اپنی توانائی لگاتے ہیں اور ان میں مطلوبہ نتیجہ حاصل کرلیتے ہیں تو اگلے مرحلے پر اس سے بڑے ہدف کی تکمیل کا اعتماد پاتے ہیں۔پھر ہم وہ ہدف بھی پالیتے ہیں تو اس کی تکمیل سے ہمارا اعتماد مزید بڑھ جاتا ہے، یہاں تک کہ ہم وہاں پہنچ جاتے ہیں کہ اس سے آگے اس ضمن میں کوئی ہدف نہیں ہوتا۔

حقیقت یہ ہے کہ بلند تر خوداعتمادی اور ذاتی قوت کے حصول کیلئے بلند تر اہداف کا تعین کرنے اور انھیں حاصل کرنے کی عادت ناگزیر ہے۔آپ تبھی اپنے اوپر یقین کرسکتے ہیں کہ جب آپ کو پتا ہو کہ آپ جو کچھ طے کرچکے ہیں، وہ حاصل کرسکتے ہیں۔

سچا اعتماد کبھی محض مثبت خواہش یا مثبت امید یا مثبت سوچ سے نہیں ملتا۔یہ تو مثبت آگہی سے ملتا ہے کہ جب آپ کو یہ پتا چل جائے کہ آپ جو چاہتے ہیں، وہ حاصل کرنے کی صلاحیت رکھتے ہیں۔اور... یہ کام بار بار کرنا پڑتا ہے، حتیٰ کہ آپ جہاں جانا چاہتے ہیں، وہاں پہنچ جائیں۔

خیال تو تخلیقی ہے

اگر خوداعتمادی ذہن کا ایک رویہ ہے تو اس کی بنیاد ذہنی اصولوں اور قوانین پر ہے۔ سب سے اہم کلیہ یہ ہے کہ "خیال تخلیقی ہے۔" آپ وہ نہیں ہیں جو آپ نہیں سوچتے کہ آپ ہیں، بلکہ آپ وہ ہوتے ہیں جو آپ سوچتے ہیں کہ آپ وہ ہیں۔ جوں جوں آپ اپنے بارے میں اپنی سوچ بدلتے ہیں، آپ کے بارے میں آپ کی حقیقت بھی بدلتی چلی جاتی

ہے۔ آپ کے خیالات آپ کی زندگی کی تخلیق کرتے ہیں، خاص کر خود اعتمادی کے آپ کے احساسات کا تعلق تو بہت زیادہ آپ کی سوچ سے ہے۔

خود اعتمادی کیلئے اہداف کیوں اہم ہیں؟ اس لیے کہ ان ذہنی قوانین کے تحت جو اثرات پیدا ہوتے ہیں، اُن سے بچا نہیں جا سکتا۔ آپ ان قوانین کو جتنی تہہ دل سے تسلیم کریں گے اور ان کے مطابق اپنی زندگی گزاریں گے، اتنا ہی زیادہ خوشی اور کامیابی پائیں گے۔

ہم پہلے ایک قانونِ قدرت کا ذکر بیان کر چکے ہیں، یعنی "قانونِ علت و معلول"۔ یہ قانون اتنا سادہ اور طاقت ور ہے کہ آپ اسے ہر وقت یاد رکھ سکتے ہیں۔ یہ قانون کہتا ہے کہ اس دنیا میں سب کچھ...کامیابی یا ناکامی، دولت یا غربت، صحت یا بیماری، خوشی یا ناخوشی، خود اعتمادی یا عدم تحفظ...تمام کا انحصار اس قانون پر ہے۔

یہ وہی بات ہے جسے ہم عرفِ عام کہتے ہیں کہ جو بوئے گے، وہی کاٹو گے۔ یہ معاملہ زراعت کے ساتھ ہی نہیں، آپ کے خیالات کے ساتھ بہت ہی خاص ہے۔ اگر آپ مثبت، امید افزا اور آگے بڑھنے والے خیالات اپنے ذہن میں بوئیں گے تو اپنی زندگی میں مثبت، امید افزا اور آگے بڑھنے والے واقعات و حالات پائیں گے۔ اس کے برخلاف نہیں ہو سکتا۔

اگر آپ اپنے ذہن میں واضح اہداف اور مقاصد بوئیں گے تو آپ واضح نتائج پائیں گے اور آپ کی زندگی ویسی ہو گی جیسی آپ چاہتے ہیں۔

قانونِ کشش

قانونِ علت و معلول کی طرح ایک اور قانون ہے جسے "قانونِ کشش" (Law of Attraciton) کہتے ہیں۔ یہ قانون کہتا ہے کہ ایک جیسی چیزیں ایک دوسرے کو کشش کرتی یعنی کھینچتی ہیں۔ اس قانون کے مطابق، آپ اپنی زندگی میں ویسے ہی افراد، آئیڈیاز، حالات اور مواقع کشش کرتے ہیں، جیسے خیالات آپ اپنے ذہن میں پروان چڑھاتے

ہیں۔ جیسے ایک مقناطیس ایک لوہے کو کھینچتا ہے، اسی طرح آپ ویسے ہی حالات و تجربات کو کھینچتے ہیں جیسے خیالات آپ وقت کے زیادہ تر حصے میں اپنے ذہن میں پکاتے رہتے ہیں۔

کیوں کہ اس قانون کے تحت، ایسا نہیں ہو سکتا کہ آپ سوچیں ایک چیز، جبکہ حاصل کریں دوسری چیز۔ آپ اپنے وقت کے بیش تر حصے میں جو کچھ سوچتے رہتے ہیں، اردگرد حالات اور واقعات سے ویسی ہی زندگی کا تجربہ آپ کرتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ "دھندلے" اہداف زندگی میں "دھندلے" نتائج لاتے ہیں، یعنی آپ کو وہ ملتا ہے جو آپ نہیں چاہتے، کیوں کہ بیش تر وقت آپ وہ سوچتے ہیں جو آپ نہیں چاہتے۔ اس کے برعکس، اگر آپ واضح اہداف رکھتے ہیں تو آپ کو واضح نتائج ملتے ہیں یعنی جو آپ چاہتے ہیں۔ کیوں کہ آپ کی خود اعتمادی کا لیول اس احساس سے براہِ راست تعلق رکھتا ہے جو آپ اپنے اہداف کو حاصل کرنے کیلئے محسوس کرتے ہیں۔ یہ بہت ضروری ہے کہ یہ معلوم ہونے کی بجائے کہ آپ کیا چاہتے ہیں، آپ کو معلوم ہو کہ آپ کیا چاہتے ہیں۔

رابطہ کا قانون

قانونِ علت و معلول کی طرح ایک اور ذہنی قانون ہے، "قانونِ رابطہ" یعنی Law of Correspondence۔ یہ قانون کہتا ہے کہ آپ کی باہر کی دنیا آپ کی اندر کی دنیا سے رابطے میں رہتی ہے۔ آپ کی بیرونی اور ظاہری دنیا میں صحت، دولت اور تعلقات کا انحصار اس بات پر ہے کہ آپ ان چیزوں کے بارے میں کیا سوچتے رہتے ہیں۔ چونکہ آپ کا ذہن کوئی خالی تھالی نہیں، ہر وقت اس میں کچھ نہ کچھ موجود رہتا ہے، اس لیے آپ کے ذہن میں جو کچھ موجود ہوگا، آپ کی حقیقی زندگی اسی کے مطابق ہوگی۔

مغربی کہاوت ہے کہ ذہن میں سمائے ہوئے خیالات اسی قسم کی چیزیں تیار کرتے ہیں۔ آپ کے خیالات اور اہداف بیج کی مانند ہیں جبکہ آپ کا ذہن زرخیز زمین کی طرح

ہے۔آپ جو بیج بھی بوئیں گے (منفی یا مثبت، واضح یا غیر واضح)، اس زمین سے وہی فصل حقیقت میں آپ کاٹیں گے۔ آپ آج جو فصل کاٹ رہے ہیں یا بہ الفاظِ دیگر زندگی کے جن تجربات سے گزر رہے ہیں، آپ نے ان کے بیج ماضی میں بوئے تھے۔ جس طرح باغ میں پھول اگتے ہیں، آپ کے ذہن کے کھیت میں بھی پیداوار ہوتی ہے۔

آپ کے خیالات کائنات کی سب سے قوی قوت ہیں۔ یہ تخلیقی ہیں اور سبب بھی۔ یعنی یہ چیزوں کی تخلیق کا باعث بنتے ہیں۔ ہر دن کے ہر منٹ، یہ خیالات آپ کے باہر کی دنیا تخلیق کر رہے ہیں۔ شیکسپیر کے بہ قول، "کچھ بھی نہیں ہوتا، مگر سوچ جو چاہے۔" آپ کی زندگی وہی ہے جو آپ کی سوچ اسے بنانا چاہتی ہے۔

توجہ کا قانون

ایک اور قانون جو آپ کی زندگی پر اثر انداز ہوتا ہے، "قانونِ توجہ" یا Law of Concentration کہلاتا ہے۔ آپ کی خوداعتمادی کی توضیح اور ترقی میں یہ قانون اہم کردار ادا کرتا ہے۔ قانونِ توجہ کہتا ہے کہ آپ جس شے پر مسلسل توجہ رکھتے ہیں، وہی شے آپ کی زندگی میں حقیقت بن کر آتی ہے۔

ایک شے کے بارے میں سوچتے رہنا، اسی پر مسلسل جمے رہنا ایسا ہی ہے جیسے آپ ایک بیج بونے کے بعد اسے پانی دیتے رہیں۔ آپ ایک ہدف پر مسلسل توجہ رکھتے ہیں تو آپ کی ذہنی توانائی اس قابل ہو جاتی ہے کہ وہ اس ہدف یا شے کو حقیقت بنا سکے۔

قانونِ توجہ بتاتا ہے کہ کیوں ایک مقصد کا عزم اپنی جزئیات کے ساتھ مکمل ہو پاتا ہے۔ ایک ہی شے پر توجہ کرنے سے (کہ جب اس پر سے توجہ نہ ہٹے) عام افراد غیر معمولی نتائج حاصل کر لیتے ہیں۔ پیٹر ڈرکر نے ایک بار کہا تھا کہ جب آپ کسی شے کو کرنے کا راستہ پاتے ہیں تو یہ آپ کیلئے "یک رخی مشن" بن جاتا ہے۔ کیوں کہ اس ایک قانون کی بہ دولت ایک

معمولی فرد معمولی صلاحیت کے ساتھ اپنے اندر وہ ذہنی قوتیں پیدا کرلیتا ہے کہ جو اسے غیر معمولی ہدف کی تکمیل کے قابل بنا دیتی ہیں۔ یہ ہدف اکثر اتنا مشکل یا بڑا ہوتا ہے کہ بہ ظاہر غیر معمولی آدمی کیلئے بھی پانا ممکن نظر نہیں آتا، کیوں کہ وہ اس ایک ہدف پر متوجہ نہیں رہتا۔ وہ اپنی توانائیاں کئی اہداف پر لگاتا رہتا ہے۔ اس لیے وہ ایک ہدف بھی مکمل نہیں کر پاتا۔

تبادلہ کا قانون

قانونِ تبادل (Law of Substitution) یہ کہتا ہے کہ آپ کا شعور ایک وقت میں ایک ہی شے تھام سکتا ہے... منفی یا مثبت۔ آپ کے شعور میں جو خیال رہتا ہے، اسے آپ کا لاشعور ایک ہدایت کے طور پر قبول کر لیتا ہے۔

آپ کا لاشعور دیگر ذہنی قوانین سے ہم آہنگ رہتے ہوئے آپ کے ذہن میں نمایاں رہنے والے خیال یا آئیڈیا کو حقیقت بنانے کیلئے چوبیس گھنٹے عمل کرتا رہتا ہے۔ آپ کا لاشعور بلا کی حد تک طاقت ور ہے۔ یہ آپ کے تمام خیالات، یقین، اقدار، رویوں اور احساسات کا ذخیرہ خانہ ہے۔ آپ کی پوری زندگی میں جو خیالات اور احساسات آتے ہیں، وہ تمام یہیں جمع ہوتے ہیں۔

آپ جو غیر متزلزل خود اعتمادی اپنے لیے چاہتے ہیں، اس کیلئے آپ کو اپنے "ذہنی کمپیوٹر" کو یوں ری پروگرام کرنا ہوگا کہ آپ کا لاشعور اپنی گہرائی میں خود اعتمادی کو بسا لے۔

جذبات کا قانون

خود اعتمادی کے حصول کیلئے آپ کو جس آخری ذہنی قانون سے واقفیت ہونی چاہیے، وہ ہے، قانونِ جذبات (Law of Emotions)۔ یہ قانون کہتا ہے کہ آپ روزانہ جو فیصلہ کرتے ہیں، ہر خیال جو آپ سوچتے ہیں، ہر عمل جو آپ کرتے ہیں، اس کی بنیاد میں کوئی

جذبہ یا احساس ہوتا ہے۔ دو بنیادی جذبات ہیں: خوف اور چاہت۔

جب آپ شعوری طور پر کسی احساس سے متاثر ہوتے ہیں تو لاشعور تیزی سے اسی احساس کو قبول کرتا ہے۔ پھر آپ کا لاشعور آپ کی ذہنی قوتوں کو تحریک دیتا ہے اور اندر موجود خیال اسی کے مطابق آپ کو آپ کی بیرونی دنیا کی تشکیل کیلئے ترغیب دیتا ہے۔ یہ جذبہ جتنا زیادہ طاقت ور ہوگا، اس کا اتنا زیادہ اثر آپ کی سوچ اور عمل پر ہوگا۔ اتنی تیزی سے آپ کے تجربے میں تبدیلی ہوگی۔ اگر جذبہ بہت قوی ہے تو تبدیلی (عمل) بھی اتنی شدید ہوگی۔

فیصلے کی قوت

میرا ایک دوست گزشتہ تیس سال سے سگرٹ نوشی کر رہا تھا۔ اس کا کہنا تھا کہ وہ سگرٹ نہیں چھوڑ سکتا، یہ اس کیلئے ناممکن ہے۔ ایک دن اس کے سینے میں سخت درد اٹھا تو وہ ڈاکٹر کے پاس گیا۔ ڈاکٹر نے کئی ٹیسٹ کرنے کے بعد اس سے کہا کہ اس کے قلب کی حالت بہت نازک ہے اور اگر اس نے سگرٹ نوشی نہ چھوڑی تو اگلے چھ ماہ میں اسے شدید حملہ قلب (ہارٹ اٹیک) ہو سکتا ہے جو جان لیوا بھی بن سکتا ہے۔ موت کے خیال نے یک سر اسے جذباتی طور پر اتنا قوی کر دیا کہ اس دن کے بعد اس نے سگرٹ کو ہاتھ ہی نہیں لگایا۔

اگر آپ اپنے تئیں واقعی اس کے قائل ہیں کہ آپ کو کامیاب زندگی گزارنی ہے اور دنیا کی کوئی طاقت ایسی نہیں جو آپ کو آپ کی من چاہی زندگی سے روک سکے تو آپ دنیا کی کہیں ناقابل تسخیر قوت بن جائیں گے۔ آپ کے یقین کی گہرائی اور عزم کی مضبوطی حیران کن طور پر آپ کی شخصیت کی قوت بڑھا دے گی۔ اگر آپ کو اپنی قابلیت پر یقین ہے تو آپ کامیاب ہو جائیں گے۔

خود اعتمادی کا تعلق اندر سے ہے۔ اگر آپ کے اندر چار چیزیں ہیں تو آپ کے اندر خود اعتمادی پروان چڑھے گی۔

اول - وضاحت: یہ ٹھیک ٹھیک فیصلہ کیجیے کہ آپ کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں اور کس قسم کے انسان بننے کے خواہش مند ہیں۔

دوم - یقین: اپنے اوپر یہ غیر متزلزل یقین رکھیے کہ آپ کے ذہن میں جو کچھ ہے اور آپ جو چاہتے ہیں، وہ آپ کر سکتے ہیں۔

سوم - عزم: یہ پانے کیلئے جو کچھ کرنا ضروری ہے، وہ کرنے کا تہیہ کیجیے۔ آپ کے اہداف کی جو قیمت ہے، وہ ادا کرنے کیلئے تیار رہیے۔

چہارم- مستقل مزاجی: روزانہ اپنے اہداف پر کام کیجیے۔ ہر صبح، ہر دوپہر، ہر شام، ہر رات، خواہ یہ مقدار میں قلیل ہی ہو، آپ اپنے اہداف کی تکمیل کیلئے چند قدم ضرور اٹھائیے۔

جب آپ اپنے اہداف کو وضاحت، یقین، عزم اور مستقل مزاجی کے ذریعے قوی کریں گے تو آپ کے اندر دن دونی رات چوگنی خود اعتمادی بڑھتی چلی جائے گی۔

اہداف کی اہمیت

خود اعتمادی کے حصول میں اہداف کی اہمیت اس لیے زیادہ ہے کہ جب آپ کوئی بڑا ہدف طے کرتے ہیں تو آپ کے ذہن کے تمام تر قوا متحرک ہو جاتے ہیں۔ یہ بالکل ایسا ہی جیسے کسی مشین کے تمام انجن چلا دیے گئے ہوں اور یہ سب اپنی آگ سے مشین کو گرم کریں۔

واضح اہداف آپ کو غیر متوقع حادثات سے بچاتے ہیں۔ اہداف آپ کو واضح سمت کا احساس دیتے ہیں اور یہ اطمینان کہ آپ کی زندگی آپ کی اپنی مرضی کے مطابق ہے۔

اہداف آپ کو طاقت، مقصد اور فوکس کا احساس دیتے ہیں۔ یہ آپ کو یہ محسوس کراتے ہیں کہ آپ کے ساتھ جو کچھ ہو رہا ہے، وہ آپ کے طے شدہ منصوبے کا حصہ ہے اور آپ قدم بہ قدم آپ ایک دن اپنی بلند ترین مثال تک پہنچ جائیں گے۔

اہداف کے تعین اور منصوبہ بندی کی صلاحیت کامیابی کی بنیادی مہارت ہے جس کے

بغیر شاید ہی کامیابی ممکن ہو۔ باقاعدہ ہدف کا تعین اور ہدف کا حصول ایسی عادت ہے جو کسی بھی دوسری عادت سے کہیں زیادہ سیکھنے کی ضرورت ہے۔

اپنی زندگی میں، میں نے اپنے ہزاروں اسٹوڈنٹس کو دیکھا کہ جنھوں نے اہداف کا تعین کیا، انھوں نے اس سے حیران کن فوائد حاصل کیے۔ مجھے میرے مداح ایسی حقیقی کہانیاں روزانہ بھیجتے رہتے ہیں جن سے پتا چلتا ہے کہ جب انھوں نے اپنے اہداف لکھے تو ذاتی اور معاشی، دونوں سطح پر اُن کی زندگی میں کئی گنا بہتری آئی۔

یہاں میں آپ کو اہداف کے تعین (Goal-setting) کی ایک ایسی تیکنیک بتاؤں گا جو آپ کی زندگی کو کہیں آگے بڑھا سکتی ہے۔

خوف آپ کو پیچھے رکھتا ہے

یاد رکھیے، ہر کام جو ہم کرتے ہیں، وہ ہمارے خوف یا خواہش کا نتیجہ ہوتا ہے۔ خوف ہمیشہ سے انسان کا سب سے بڑا دشمن رہا ہے۔ یہ آپ کی خود اعتمادی کا بھی سب سے بڑا دشمن ہے۔ یہ خوف ہی ہے جو کسی بھی دوسرے عامل سے زیادہ ہمیں پیچھے رکھتا ہے اور آگے بڑھنے نہیں دیتا۔ لاشعوری طور پر ہمارے ہر قسم کے خوف ہماری خواہشوں اور امیدوں کو سبوتاژ کرتے رہتے ہیں۔

درحقیقت، جب آپ یہ الفاظ پڑھ رہے ہیں، تب بھی آپ ایسے کسی خوف کے بارے میں سوچ رہے ہیں جو آپ کو پیچھے رکھے ہوئے ہے۔ آپ جو کچھ کریں، خوف آپ کے سر پر سوار ہو کر آپ کو دبوچے رکھتا ہے۔ بعض اوقات خوف شعوری طور پر بھی ظاہر ہوتا ہے اور اس وقت آپ بعض کاموں کو نہ کرنے کی عقلی توجیہ اپنے تئیں پیش کرتے ہیں اور وہیں کے وہیں رہ جاتے ہیں۔ یہ بھی ہو سکتا ہے کہ آپ اپنے اہداف کا تعین یہ کہہ کر نہ کریں کہ مجھے تو پہلے سے اپنے اہداف کا پتا ہے، مجھے یہ سب مشق کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔ آپ کا لاشعور

آپ کو کہے گا کہ اگر تم نے واضح طور پر اہداف کا تعین نہیں کیا، تب بھی تم ناکام نہیں ہو گے۔ بہ الفاظِ دیگر، آپ کو خود پر یقین نہیں کہ آپ اپنے لیے کچھ بہتر کر سکتے ہیں۔

خوف کی وجہ سے اکثر اہداف لکھنے میں تاخیر کی جاتی ہے۔ چنانچہ آپ طے کرتے ہیں کہ آنے والے چھٹی کے دن اہداف لکھیں گے یا پھر اس سے اگلے ہفتے یا گرمیوں کی چھٹی میں یا جب فرصت ملے گی۔ اور پھر 97 فیصد افراد کی مانند، آپ یہ کام کبھی نہیں کریں گے۔ یہ بھی ہو سکتا ہے کہ آپ خود کو عقلی طور پر بہلا وا دیں گے کہ میں جو چاہتا ہوں، مجھے پتا ہے کہ یہ کبھی نہیں ہو سکتا۔

آرام کا خطہ

اگر خود اعتمادی کا سب سے بڑا دشمن خوف ہے تو انسان کی کامیابی کا سب سے بڑا دشمن اس کا "خطہ آرام" (کمفرٹ زون) ہے۔ ماہرین نفسیات نے یہ واضح کیا ہے کہ ہم میں یہ فطری خاصیت ہے کہ جہاں ہمیں آرام ملتا ہے، ہم اسی جگہ پر رہ کر اپنی کارکردگی اور برتاؤ کا اظہار کرتے ہیں۔ اس جگہ ہم آگے بڑھنا چھوڑ دیتے ہیں۔ ہم آرام کرتے ہیں۔ رفتہ رفتہ ہم ناکام اور کم تر زندگی سے مانوس ہوتے رہتے ہیں۔ ہم جتنے قابل ہیں، اس سے کہیں کم پر راضی ہو جاتے ہیں۔ ہم سماجی تعلقات بنانے میں مصروف ہو جاتے ہیں۔ ٹیوی دیکھتے اور موسیقی سنتے رہتے ہیں۔ اپنا وقت خوب برباد کرتے ہیں۔ اور خود کو قائل کرتے رہتے ہیں کہ ہم جو کچھ کر رہے ہیں، وہ بہترین ہے، اس سے بہتر ہم نہیں کر سکتے۔

زیادہ تر لوگ اسی خطے میں زندگی گزار دیتے ہیں۔ آپ کا رویہ اور شخصیت، افراد اور زندگی کے بارے میں آپ کی عادات، سب آپ کے خطۂ آرام میں چلی جاتی ہیں۔ آپ جو پیسہ کماتے ہیں، آپ جس معیار کی زندگی بسر کرتے ہیں اور جس کارکردگی کا مظاہرہ کرتے ہیں، سب خطہ آرام میں ہوتی ہیں۔ آپ کی ذہنی اور جسمانی صحت بھی خطہ

آرام میں رہتی ہے۔

تبدیلی سے مزاحم

خطہ آرام کی فطری خاصیت یہ ہے کہ ایک بار جب آدمی خطہ آرام میں داخل ہو جاتا ہے تو وہ ہر قسم کی تبدیلی کے خلاف مزاحمت کرتا ہے، خواہ وہ تبدیلی کتنی ہی مفید کیوں نہ ہو۔ اگر آپ کسی عمل کے ذریعے اس خطہ آرام سے نکلنا چاہیں گے تو یہ خاصیت دوبارہ آپ کو خطہ آرام میں لانا چاہے گی۔ آپ ایک بار یا دو بار ڈگر سے ہٹ کر کچھ کریں گے تو اگلی مرتبہ اسے کرنے میں شدید مزاحمت ہو گی۔ آپ کے اندر سے کوئی پکارے گا کہ وہی زندگی آسان تھی جس میں آرام تھا اور راحت۔ اس لیے وہی کرو جو پہلے کرتے تھے۔

ہم میں سے ہر ایک کا یہ تجربہ رہا ہے کہ اس نے اپنی جاب چھوڑ دی اور پھر دوبارہ ویسی جاب شروع کر دی۔ ہمارا کسی سے تلخ تعلق تھا، ہم نے وہ تعلق ختم کر دیا اور پھر کچھ عرصے بعد اسی جیسے آدمی سے دوبارہ تعلقات استوار کر لیے۔ ہم خاص مقدار میں پیسہ کماتے رہتے ہیں اور کمانے کی اہلیت بڑھانے کی بجائے اپنے طرزِ حیات کو اپنی آمدن کے اندر رکھنے کی مشقت کرتے ہیں۔

خطہ آرام کا المیہ یہ ہے کہ ہم اس میں آرام کی خاطر جاتے ہیں، لیکن یہ تیزی سے ہمیں بے آرامی کی طرف لے جاتا ہے۔ یہ بے آرامی ہمیں بیزاری کی طرف لے جاتی ہے اور ہم یہ سوال کرنا شروع کر دیتے ہیں کہ "بس، کیا یہی سب کچھ ہے؟" زندگی میں جوش اور ولولہ آنے کی بجائے ہم آج بھی کل والی بیزاری میں پھنسے رہتے ہیں۔ ایک وقت آتا ہے کہ یہ بیزاری ہمیں الجھن اور ناخوشی تک لے جاتی ہے۔ گہرائی میں دیکھا جائے تو اندازہ ہو گا کہ اس دنیا کے ہر شخص کے اندر حیران کن قابلیت موجود ہے۔ وہ یہ جانتا ہے کہ اس کے اندر کچھ بہتر ہے۔ آدمی کے اندر کچوکے لگاتا ہے اور اسے بتاتا ہے کہ اس کے اندر بہت کچھ ہے اور

وہ جو کچھ کررہا ہے یا جو کچھ ہے، اس سے کہیں بہتر کرسکتا ہے اور ہوسکتا ہے۔ یہ احساس آپ کے اندر بھی موجود ہے۔

عظمت کا حصول

عظیم مرد وزن وہ ہیں جو یہ یقین رکھتے ہیں کہ انھیں اس زمین پر اپنی زندگی میں غیر معمولی کرنے کیلئے بھیجا گیا ہے۔ ان کا ویژن اُن کے موجودہ حالات سے عظیم تر اور بہتر ہے۔ عظمت کا مطلب ہے کہ منزل کا احساس ہو اور یہ یقین کہ آپ کے ممکنات تک پہنچنے میں واحد رکاوٹ آپ کی سوچ اور تصور ہے۔

ولیم جیمس نے کہا تھا کہ "اپنا موازنہ اس سے کرو جو تم بن سکتے ہو، تمھیں پتا چلے گا کہ تم آدھے جاگے ہو۔ ہم اپنے ذہنی اور جسمانی وسائل کا بہت ہی کم حصہ استعمال کرتے رہے ہیں۔ انسان انفرادی طور پر اپنی حدود سے بہت دور رہ کر زندگی گزارتا ہے۔ وہ ان قوتوں پر قابض ہے جنھیں عادتاً اختیار کرنے میں وہ ناکام ہو چکا ہے۔" سکسیس میگزین، امریکا کے بانی اوریسن سویٹ مارڈن نے ایک مرتبہ کہا تھا، "آپ کے اندر وہ قوتیں موجود ہیں جو اگر آپ دریافت کرلیں اور استعمال کرنا شروع کردیں تو آپ وہ سب کچھ حاصل کرسکتے ہیں جن کا تصور آپ نے کبھی کیا ہو۔"

وارن بینس نے اپنی پانچ سالہ تحقیق کے بعد اپنی کتاب "لیڈرز" میں بیان کیا ہے کہ تمام لیڈروں نے اپنی زندگی میں مسلسل بلند تر اہداف کا تعین کرتے ہوئے اپنے کمفرٹ زون سے بچنے کی شعوری کوشش کی۔ انھوں نے کبھی خود کو یہ اجازت نہیں دی کہ وہ اپنی موجودہ حالت سے مطمئن ہوں۔ انھوں نے بہترین کارکردگی کے ساتھ زندگیاں بسر کیں اور ہمیشہ زیادہ سے زیادہ بننے اور کرنے کی جدوجہد کی۔

غیر متزلزل خود اعتمادی حاصل کرنے کیلئے خود کو لیڈر کی حیثیت سے دیکھئے۔ اور پھر، وہ

کیجیے جو لیڈر کرتے ہیں۔ آپ کو اپنی پوشیدہ صلاحیتوں کی بیرونی حدود کو وسیع کرنے کی ضرورت ہے۔ ایسے اہداف کا تعین کرنے کی ضرورت ہے جو آپ کا بہترین آپ کے اندر سے کھینچ نکالیں۔ آپ کو ایسی چیزوں پر کام کرنے کی ضرورت ہے جو آپ کے اندر مہارت اور بہترین کارکردگی کا احساس پیدا کریں۔ اور اس کا آغاز آپ کو ایک کاغذ اور قلم سے کرنا ہوگا۔

لامحدود ہو کر سوچئے

اپنے اہداف کے تعین کا آغاز کرتے ہوئے سب سے پہلے آپ کو اپنے ذہن میں موجود ہر قسم کی حدود کو ذہن سے باہر جھٹکنا ہوگا۔ آپ کو سوچنا ہوگا کہ آپ ممکنات کی کائنات میں آزادی سے گھوم پھر رہے ہیں۔ آپ کا پہلا کام یہ ہے کہ بڑے خواب دیکھیں اور وہی طے کریں جو آپ واقعی اپنی زندگی میں حاصل کرنا چاہتے ہیں، خواہ اس کا تعلق زندگی کے کسی بھی شعبے سے ہو۔ اس سے پہلے کہ آپ یہ سوچیں کہ کیا ممکن ہے، یہ طے کیجیے کہ کیا درست ہے۔ تصور کیجیے کہ آپ جو کچھ چاہتے ہیں، حقیقتاً وہ سب کچھ حاصل کر سکتے ہیں، بن سکتے اور کر سکتے ہیں جو آپ چاہتے ہیں۔

اول، اپنے خوابوں کی فہرست بنائیے۔ عارضی طور پر یہ سوچئے کہ آپ کے پاس وقت، دولت، معلومات، تعلقات، تجربات اور تعلیم کی کوئی حد نہیں ہے۔ تصور کیجیے کہ آپ جو کچھ اس کاغذ پر لکھ سکتے ہیں، وہ سب کچھ آپ کیلئے ممکن ہے۔ یاد رکھیے، آپ کاغذ پر جو کچھ واضح طور پر لکھتے ہیں، وہ ممکن ہے، بہ شرط یہ کہ آپ اس کیلئے کافی طویل اور کافی سخت محنت اور قربانی کیلئے تیار ہیں۔

کوئی ہدف غیر حقیقی نہیں ہوتا۔ صرف ٹائم لائن غیر حقیقی ہوتی ہے۔ جس وقت آپ اپنے اہداف لکھتے ہیں، اسی وقت سے قدرت آپ کے لکھے ہوئے اہداف کیلئے کام کرنا شروع کر دیتی ہے اور آپ کی مدد کیلئے تمام ذہنی قوانین کو متحرک کر دیتی ہے۔ البتہ آپ کو

ایسے بہت سے لوگ ملیں گے جو سال کی ابتدا میں اپنے لیے بہت سے اہداف کی فہرست بناتے ہیں، پھر اس فہرست کو کہیں پھینک دیتے ہیں اور دوبارہ اس پر نظر ڈالنے کی زحمت بھی گوارا نہیں کرتے۔

بڑے اور چیلنج والے اہداف لکھنے کا عمل تین کام کرتا ہے۔

اول: فوری طور پر آپ کے خیالات بہتر ہوتے ہیں اور آپ کی خوداعتمادی کی سطح بلند ہو جاتی ہے۔ اہداف کے تعین کا اقدام خوداعتمادی مانگتا ہے اور اسی کے ساتھ خوداعتمادی میں اضافہ ہوتا ہے۔ آپ جو کچھ چاہتے ہیں، اسے لکھنے کی جرات آپ کی اس لاشعوری شبیہ کو بہتر کرتی ہے جو آپ نے اپنے تئیں گھڑ رکھی ہے اور پھر خودتوقیری (سیلف اِسٹیم) میں بھی اضافہ ہوتا ہے۔ اہداف لکھنے کا عمل بہ ذاتِ خود شخصی قوت اور قابلیت کا احساس پیدا کرتا ہے۔

دوم: آپ اپنی ذہنی اور جسمانی قوتوں کو جلاتے ہیں۔ اہداف کا تعین دراصل آپ کے جسمانی اور ذہنی توانائی کو بڑھا دیتا ہے۔ آپ کے دل کی رفتار اور سانس کی رفتار بڑھ جاتی ہے۔ اہداف کے تعین کا اقدام بہت ہی ولولہ انگیز ہوتا ہے۔ گویا، آپ اپنی جسمانی اور ذہنی قوتوں کی رفتار بڑھا دیتے ہیں۔ اگر آپ یہ کام روزانہ کریں تو نتیجہ حیران کن ہوگا۔

سوم: کاغذ پر عہد کیجیے۔ کاغذ پر ہدف کے تعین کا عہد حیرت انگیز طور پر آپ کے اہداف کے حصول کے امکان میں اضافہ کر دیتا ہے۔ آپ کا ذہن اس انداز سے بنایا گیا ہے کہ وہ ہدف کو واضح طور پر کاغذ پر (اور کمپیوٹر پر بھی) نہیں لکھ سکتا۔ ایسے میں جب آپ ہدف تحریر کرتے ہیں تو یہ اس کے حصول کی اہلیت بھی پیدا کر دیتا ہے۔ یہاں اصل سوال یہ ہے کہ "آپ اس ہدف کو کتنی شدت سے چاہتے ہیں؟"

ایسی کئی ذہنی مشقیں ہیں جو آپ اپنے اہداف کے تعین کیلئے کر سکتے ہیں:

1 تصور کیجیے کہ آپ کے پاس دس لاکھ کا کیش ہے اور آپ اس رقم سے جو کچھ چاہتے ہیں، وہ سب کر سکتے ہیں۔ آپ سب سے پہلے کیا کریں گے؟ آپ کہاں جائیں گے؟

آپ اپنی زندگی میں کیا تبدیلیاں لائیں گے؟ اگر آپ کے پاس مکمل معاشی آزادی ہے تو آپ اب کے مقابلے میں کیا مختلف انداز سے کریں گے؟

2 اپنی مثالی زندگی واضح کیجیے۔ تصور کیجیے کہ آپ اپنی مثالی زندگی گزار رہے ہیں۔ آپ ملک کے کس حصے میں رہنا پسند کریں گے؟ آپ کس قسم کی کمپنی میں کام کرنا پسند کریں گے؟ آپ کس قسم کی رہائش اور کار چاہیں گے؟ آپ اپنا وقت اور زندگی کیسے گزارنا چاہیں گے؟ آپ کس قسم کے تعلقات چاہیں گے؟

3 اپنے سے پوچھیے کہ اگر آپ کو پتا چلے کہ آپ کے پاس مزید زندہ رہنے کو صرف چھے ماہ باقی ہیں تو آپ کیسی زندگی گزاریں گے؟ اگر آپ کی زندگی میں کوئی حدود نہ ہوں تو آپ یہ چھے ماہ کیسے گزاریں گے؟ ایک اور طریقہ یہ ہے کہ آپ خود سے پوچھیں، ''میرے لیے کیا اہم ہے؟'' آپ یہ وقت کس کے ساتھ گزارنا پسند کریں گے؟ آپ کیا کرنا چاہیں گے؟ آپ کیا چھوڑنا چاہیں گے؟ بہ الفاظِ دیگر، آپ کیلئے واقعۃً کیا اہم ہے؟ وہ کیا چیزیں ہیں جو آپ کو زندگی میں معنی اور مقصد دیتی ہیں؟

4 اپنی زندگی کی تمام پریشانیوں اور مسائل کی فہرست بنایئے اور ایک ایسا ہدف لکھئے کہ جس کی وجہ سے آپ کی تمام مشکلات حل ہو جائیں۔ اگر پیسہ مسئلہ ہے تو ٹھیک ٹھیک وہ مقدار لکھئے کہ کتنی رقم کی ضرورت آپ کو ہے۔ اگلے تین یا پانچ برس میں آپ معاشی طور پر کہاں پہنچنا چاہتے ہیں؟

5 اپنی فیملی اور رشتے داروں کے بارے میں سوچئے۔ اپنے خاندان کی مثالی کیفیت بیان کیجیے اور فرداً فرداً تمام رشتے داروں، خاص کر قریبی رشتے داروں سے اپنے تعلق کو واضح کیجیے کہ وہ کیسا ہونا چاہیے۔ پھر ہر رشتے کے حوالے سے جو کیفیت آپ چاہتے ہیں، اس کیلئے درکار اہداف لکھئے۔

6 اپنی صحت کی طرف دیکھئے۔ بیان کیجیے کہ آپ کیلئے مثالی صحت اور تن درستی کیا معنی رکھتی

ہے۔ پھر اس معیار کے مطابق اپنی صحت وتن درستی کے حصول کا پلان بنائیے۔

7 اس شخصیت (ذاتی اور پیشہ ورانہ طور پر) کی وضاحت کیجیے جیسی شخصیت آپ خود کو بنانا چاہتے ہیں۔ پھر اپنی ذاتی اور پیشہ ورانہ نمو کیلئے پلان بنائیے کہ آپ کیوں کر مطلوبہ شخصیت پا سکتے ہیں۔ گوئٹے کی اس بات کو یاد رکھیے کہ جیسا آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں، پہلے آپ کو ویسا بننا ہوگا۔

ان مشقوں کے بعد کہ جب آپ نے اپنے اہداف لکھ لیے ہیں، اگلا مرحلہ ان اہداف کو زندگی کے اہم شعبوں میں تقسیم کرنے کا ہے۔ انسانی زندگی کے چھ بنیادی شعبے ہیں، لیکن آپ ان سے کم یا زائد بھی کر سکتے ہیں۔ وہ چھ شعبے یہ ہیں:

- معاشی اور مادی اہداف
- خاندان اور ذاتی کے اہداف
- خود نموئی (سیلف امپروومنٹ) اور تعلیمی اہداف
- روحانی اہداف
- صحت اور تن درستی کے اہداف
- سماجی اور معاشرتی اہداف

اپنی زندگی میں بہترین کرنے کیلئے آپ کو اپنی زندگی میں توازن رکھنا ہوگا۔ اس کا مطلب ہے کہ ان تمام شعبوں میں آپ کے کچھ اہداف ضرور ہوں تا کہ آپ تمام اہم شعبوں میں آگے بڑھ رہے ہوں۔

اپنے اہداف کی تنظیم کیجیے

جب آپ نے تمام اہداف لکھ لیے تو اگلا مرحلہ ان اہداف کو ترجیح وار ترتیب دینا

ہے۔ پہلے ان تمام اہداف کو منتخب کیجیے جو دیگر اہداف سے زیادہ اہم ہیں اور پھر انھیں ہر فہرست کی ابتدا میں لکھئے۔ پھر وہ ہدف منتخب کیجیے جو دوسرے نمبر پر ہے۔ پھر تیسرا، پھر چوتھا ہدف لکھ لیجیے۔

آخر میں، غالباً یہ سب سے اہم کام ہے کہ ان تمام اہم اہداف میں سے جو ہدف سب سے اہم ہے، وہ منتخب کیجیے۔ یہ ہدف آپ کی کامیابی کی کلید ہے۔ یہ ہدف آپ کا مرکزی ہدف ہے۔ ہوسکتا ہے، یہ ہدف آپ کا مقصد زندگی ہو۔ یہ ہدف آپ کی ذاتی عظمت کا نقطہ آغاز ہے۔

آپ کا مقصد زندگی یا سب سے بڑا ہدف... جب آپ اسے حاصل کرنے کی تگ و دَو کریں گے تو بہت سے چھوٹے اہداف خود بہ خود حاصل ہوتے چلے جائیں گے۔ مرکزی ہدف آپ کے دیگر تمام اہداف اور سرگرمیوں کا محور و مرکز بن جائے گا۔ یہ ہدف آپ کے تمام تر ذہنی وسائل کو فوکس کرنے کا ذریعہ بنے گا۔ اس ہدف کی جانب بڑھیں گے تو آپ کے اندر وہ غیر متزلزل خود اعتمادی پیدا ہوگی جو آپ چاہتے ہیں۔

فوکس اور توجہ

ایک ہدف پر شدید فوکس کرنا آسان نہیں ہے۔ لیکن، یہ سب سے اہم ہے۔ ہارڈن نے ایک مرتبہ کہا تھا کہ ''ہر عظیم آدمی اتنا عظیم بن گیا اور ہر کامیاب آدمی اتنا کامیاب ہوگیا... کہ جتنا اس نے اپنے وسائل کو ایک جانب مرکوز کیا۔'' ذہنی یک سوئی جب آپ کے خوابوں کی طرف لگے گی تو آپ کی خواہشوں کی شدت اور جذباتی قوت بڑھ جائے گی۔ یوں، آپ اپنے اہداف کی طرف حرکت کرتے چلے جائیں گے۔ یک سوئی کی شدت قانونِ کشش (لا آف ایٹریکشن) کو متحرک کردے گی اور آپ زندگی میں وہ افراد اور اشیا کھینچنا شروع ہوجائیں گے جو آپ کے اہداف کے حصول میں معاون ہوسکتی ہیں۔ آپ جتنا زیادہ

اپنے اہداف کے بارے میں سوچیں گے، اتنا زیادہ آپ زندگی کی درست سمت میں چلتے چلے جائیں گے۔ جتنا زیادہ آپ اپنے اہداف کے بارے میں سوچیں گے، اتنی تیزی سے آپ ان اہداف کی طرف بڑھتے چلے جائیں گے۔

پیمائش اور وقت

آپ کا مرکزی ہدف قابل پیمائش ہونا چاہیے۔ یہ بنیادی قانون ہے کہ جس شے کی پیمائش کی جا سکتی ہے، وہ وجود میں آتی ہے۔ اپنے اس ہدف کو واضح کیجیے، اسے قابل پیمائش بنائیے اور اگر ضروری ہو تو اسے چھوٹے چھوٹے حصوں میں تقسیم کیجیے اور پھر ایک وقت میں ایک حصے پر کام کیجیے۔

آپ کے اس ہدف کی تکمیل کا وقت بھی واضح ہونا چاہیے۔ اس کیلئے ایک تاریخ تکمیل طے کیجیے۔ یہ ایک حقیقی مگر چیلنج انگیز تاریخ ہونی چاہیے۔ اگر یہ ہدف دو یا تین سال پر مشتمل ہے تو اسے چھوٹے چھوٹے حصوں میں تقسیم کر کے تیس روزہ یا ساٹھ روزہ اہداف میں لائیے۔ جب یہ چھوٹے چھوٹے ہدف مکمل ہوں تو ہر ہدف کی تکمیل پر خوشی منائیے۔ خود کو انعام دیجیے۔ یہ انعام ایسا ہو کہ آپ کی فیملی بھی اس خوشی میں شامل ہو۔ کیوں کہ آپ جب اپنی خوشی میں اپنی فیملی کو شامل کریں گے تو انھیں آپ کی کامیابی پر خوشی ہو گی اور جب آپ اگلے ہدف کی طرف بڑھیں گے تو وہ آپ کی اس سلسلے میں مدد کریں گے۔

اہداف کی منصوبہ بندی

جب آپ اپنے بڑے اور چھوٹے اہداف کا تعین کر لیں تو اگلا کام ہر ہدف کے حصول کیلئے درکار چیزوں کی تفصیلی فہرست کی تیاری ہے۔ یہ فہرست بنانے کے بعد اسے وقت اور ترجیحات کے اعتبار سے ترتیب دیجیے۔ آپ سب سے پہلے کیا کریں گے؟ اس

کے بعد آپ کیا کریں گے؟ زیادہ اہم کیا ہے؟ کیا کم اہم ہے؟ ہر کام یا سرگرمی کو قابل پیائش بنایئے اور اس کیلئے تاریخ تکمیل بھی طے کیجیے۔ آپ کے ذہن میں جو کام سب سے پہلے آئے، اسے منتخب کیجیے اور پھر اس سے شروع کر دیجیے۔ اہداف کا تعین کر کے، منصوبہ بندی کر کے اور اس پر آغاز کر کے آپ دنیا کے اُن تین فیصد لوگوں میں شامل ہو جائیں گے جن کی کامیابی یقینی ہوتی ہے۔

Important

آخری نکتہ ضرور یاد رکھیے: اپنے اہداف کو راز رکھیے۔ جب آپ اپنے اہداف کو اپنے اندر رکھتے ہیں تو آپ اپنے اندر خوداعتمادی اور قوت بڑھاتے ہیں جو آپ کو ہر گھنٹے اور ہر دن کچھ کرنے کیلئے چیلنج کرتی ہے۔ یہ غلطی بہت سے افراد کرتے ہیں کہ وہ اپنے اہداف کے بارے میں اپنے احباب سے بہت زیادہ باتیں کرتے ہیں۔ بہت زیادہ باتیں کرنے سے ان کی توانائی بے فائدہ ضائع ہوتی ہے اور اُن کی موٹیویشن ختم ہوتی جاتی ہے۔ اگر وہ اپنے اہداف کو اپنے تک رکھتے تو اُن کے اندر موجود توانائی اُنھی کے اندر موج زن رہتی۔ لیکن جب وہ اپنے بارے میں گفتگو کرتے رہتے ہیں تو ان کی یہ توانائی باتوں کے ساتھ ان کے بدن سے خارج ہو جاتی ہے۔ یوں اُن کی یہ توانائی اور قوت بامقصد سرگرمیوں پر فوکس ہونے کی بجائے منتشر ہو جاتی ہے۔

ایک سادہ تیکنیک

مجھے ایک سادہ تیکنیک ذکر کرنے کی اجازت دیجیے جس نے میری زندگی کو بدل ڈالا اور ہر اس شخص کی زندگی بدل گئی جس نے یہ تیکنیک استعمال کی۔ اس سادہ تیکنیک کے استعمال کا طریقہ یہ ہے سب سے پہلے ایک اسپائرل نوٹ بک لے لیجیے۔ اپنے ہر دن کا آغاز اس نوٹ بک سے کیجیے۔ اپنے بڑے اہداف حال کے صیغے میں لکھیے، گویا یہ پہلے ہی حقیقت بن چکے ہیں۔ مثال کے طور پر، ''میں.... کماتا ہوں۔'' یا ''میرے پاس.... ہے'' یا

''میں..... ہوں۔''

آپ اس نوٹ بک میں جو چاہیں، لکھ سکتے ہیں، لیکن سب سے اہم کام یہ ہے کہ دن میں کم از کم پانچ مرتبہ آپ اپنے بڑے اہداف اس نوٹ بک میں لکھیں اور یہ نہ سوچیں کہ گزشتہ کل آپ نے اس میں کیا لکھا تھا۔

اپنے ہاتھ سے اپنے اہداف لکھنے کا یہ عمل Psychoneuro motor activity کہلاتا ہے۔ ہر بار جب آپ اپنے اہداف اپنے ہاتھ سے لکھتے ہیں تو آپ لاشعوری طور پر ان اہداف کو تحریک دیتے اور قوی کرتے ہیں۔ یوں، آپ توجہ اور کشش کے ذہنی قانون کو متحرک کرتے ہیں۔ آپ اپنی ذہنی قوتوں پر فوکس کرتے ہیں اور یہ اعتماد بڑھاتے ہیں کہ آپ اپنا ہدف حاصل کرلیں گے۔

روزانہ اپنے اہداف لکھنے سے یہ واضح تر اور قوی تر ہو جاتے ہیں۔ ان کی اپنی قوت بھی بڑھ جاتی ہے۔ یہ مشق آپ کے اہداف کو آپ کے لاشعور میں گہرائی تک پیوست کرتی ہے کہ آپ بلا کسی مزاحمت یا خوف کے اسے حاصل کرنے کیلئے چل پڑتے ہیں۔ جب ایسا ہوتا ہے تو آپ کو اپنے مستقبل پر یقین آجاتا ہے۔ جو آپ زندگی میں چاہتے ہیں، وہ حاصل کرنے کے قابل ہو جاتے ہیں تو اس سے آپ کے اندر اعتماد بڑھتا ہے۔ آپ کو دنیا کی کوئی طاقت روکنے والی نہیں رہتی۔

ایک مشق

1 ٹھیک ٹھیک فیصلہ کیجیے کہ آپ زندگی میں کیا چاہتے ہیں۔ اپنے اہداف اس انداز سے طے کیجیے کہ گویا آپ کی زندگی میں کوئی حد، کوئی مجبوری نہیں ہے۔ اور آپ نے یہ اہداف جیسے لکھے ہیں، ویسے ہی انھیں حاصل کر سکتے ہیں۔

2 دس ایسے اہداف کی فہرست بنائیے جو آپ اگلے بارہ ماہ میں حاصل کرنا چاہتے ہیں۔

3 اپنے اہداف کو موجودہ زمانے (پریزنٹ) میں، مثبت جملے میں اور ذاتی حیثیت میں لکھیے۔ مثال کے طور پر، ''میں فلاں تاریخ تک xxx رقم کما رہا ہوں۔'' یہ جملہ ان تینوں شرائط کو پورا کرتا ہے۔

4 اپنے ہر ہدف کی تاریخ تکمیل (ڈیڈ لائن) بھی طے کیجیے۔ ضروری ہو تو ذیلی تاریخ تکمیل بھی طے کیجیے۔

5 ان تمام چیزوں کی فہرست بنایئے جو اِن اہداف کے حصول کیلئے آپ کو درکار ہیں۔ اس فہرست کو ترجیح وار ترتیب دیجیے۔ اب یہ آپ کا پلان ہے۔

6 اس فہرست پر نظر ثانی کیجیے اور اپنے سے پوچھیے، ''اگر مجھے اپنے کسی بھی ہدف کی اگلے چوبیس گھنٹے میں تکمیل کی ضمانت مل جائے تو میں ان تمام اہداف میں سے کون سا ہدف میری زندگی پر سب سے زیادہ مثبت اور تعمیری اثر چھوڑے گا؟''

7 جو ہدف منتخب کیا ہے، وہ پہلا ہدف ہے۔ یہ ہدف آپ کا بنیادی مقصد ہے۔ اسے ایک نئے کاغذ پر اوپر کی جانب لکھ لیجیے۔ یہ جملہ بھی موجودہ زمانے (پریزنٹ) میں، مثبت جملے میں اور ذاتی حیثیت میں لکھیے۔ ایسی تمام چیزوں کی فہرست بنایئے جو اس ہدف کی تکمیل کیلئے کر سکتے ہیں۔ انہیں ترتیب دیجیے اور پلان کیجیے۔ پھر اس پلان یعنی منصوبے کے مطابق فوری عمل شروع کر دیجیے۔

8 اس بڑے ہدف کی تکمیل کیلئے روزانہ، ہر ہفتے اور ہر مہینے کچھ نہ کچھ ضرور کیجیے۔ جب تک اس ہدف کی تکمیل نہ کر لیں، اس پر مستقل مزاجی سے عمل کرتے رہیے۔ اس بات کی پروا نہ کیجیے کہ اس میں کتنا وقت لگے گا یا یہ کتنا مشکل ہے۔

بڑے اہداف کے حصول کا یہ عمل آپ کے اندر خود اعتمادی پیدا کرے گا اور پھر آپ زندگی بھر آگے بڑھتے چلے جائیں گے۔

3

مہارت کا حصول

''ایک فرد کی زندگی کے معیار کا براہ راست تعلق اس سے ہے کہ وہ کمالِ مہارت کیلئے کتنا مخلص ہے، قطع نظر اس سے کہ اس کی فیلڈ کیا ہے۔''

ونس لومبارڈی

اس وقت آپ بہت خوش، مطمئن اور خود اعتمادی کے اعلا ترین احساس سے محظوظ ہونے کے قابل ہوں گے کہ جب آپ کو یہ معلوم ہوگا کہ آپ وہی کام بہترین کر رہے ہیں جو آپ اور دوسروں کیلئے اہم ہے۔ یہ کیا ہے؟ یہ کیا ہوسکتا ہے؟ یہ زندگی کے دو اہم ترین سوالات ہیں۔

خوش قسمتی سے آپ کے اندر وہ کام کرنے کی پیدائشی صلاحیت موجود ہے جو آپ بہترین کر سکتے ہیں اور اس کے ذریعے اپنی زندگی اور منتخبہ میدان میں بہترین کارکردگی پاسکتے ہیں۔ آپ کے پاس یہ اہلیت ہے کہ آپ کیلئے جو چیز اہم ہے، آپ اس میں غیر معمولی ہوجائیں اور ماہر بن جائیں۔ ہیشگی خود اعتمادی کیلئے اس کے سوا کچھ نہیں چاہیے۔

ایمرسن نے کہا تھا کہ انسان کے اندر جو قوت موجود ہے، وہ فطرت کیلئے نئی ہے۔ اور صرف اس انسان کے کوئی نہیں جانتا کہ وہ کیا کرسکتا ہے۔ اور وہ بھی اس وقت تک نہیں جان سکتا کہ جب تک کہ وہ اس کی کوشش نہیں کرتا۔ تھامس ایڈیسن کا کہنا تھا کہ اگر ہم وہ سب کرڈالیں جو ہم کر سکتے ہیں تو ہم خود حیران رہ جائیں گے۔ 'سائیکو سائبر نیٹکس' کے مصنف میکس ویل مالٹز نے لکھا ہے، ''آپ کے اندر وہ قوت موجود ہے جس کے ممکن ہونے

کا کبھی خواب ہی نہیں دیکھا گیا۔اور یہ قوت اسی وقت آپ کیلئے دست یاب ہوتی ہے کہ جیسے ہی آپ اپنے یقین تبدیل کرتے ہیں۔''

بہ الفاظِ دیگر، اپنے اندر پوشیدہ قوتوں کو محدود نہ سمجھئے۔ یہ زمان ومکاں کی محتاج نہیں ہیں۔آپ کی حدود کا تعین صرف اور صرف آپ کے یقین کرتے ہیں، آپ کی خود اعتمادی کرتی ہے اور وہ سوچ کرتی ہے کہ جس کے تحت آپ کسی شے کو ممکن سمجھتے ہیں۔

خود اعتمادی اور خود توقیری

آپ کی خود اعتمادی (سیلف کنفیڈنس) کا قریبی تعلق آپ کی خود توقیری (سیلف ایسٹیم) سے ہے۔خود توقیری کا مطلب ہے کہ آپ خود کو کتنا پسند کرتے ہیں۔ کسی بھی صورتِ حال میں آپ اپنے اور اپنی صلاحیتوں کے بارے میں کیسا محسوس کرتے ہیں۔خود توقیری کا انحصار اس پر ہے کہ آپ اپنے آپ کو کتنا زیادہ پسند کرتے ہیں اور خود کو کتنا اہم اور قابل قدر جانتے ہیں۔

خود توقیری کا دوسرا رخ ''خود تاثیری'' (Self-efficacy) ہے۔خود تاثیری کا مطلب ہے کہ اپنے اہداف کے حصول کیلئے آپ خود کو کتنا موثر اور قابل محسوس کرتے ہیں۔تو پھر اس کا کیا مطلب ہوا کہ اگر آپ کی خود اعتمادی اور خود پر یقین نتیجہ ہے آپ کی خود توقیری کا تو آپ کی خود توقیری کا مطلب ہے کہ آپ خوب موثر اور قابل ہیں۔

علت ومعلول کا قانون ہر شے پر لاگو ہوتا ہے، خواہ آپ آج کچھ ہی ہیں یا آپ کل کچھ ہی ہوں گے۔اگر علت بہت بلند اور غیر متزلزل سطح کی خود اعتمادی ہے تو پھر یقیناً آپ ویسے ہی خود اعتمادی کا برتاؤ ظاہر کریں گے جیسا بلند اور غیر متزلزل سطح کی خود اعتمادی رکھنے والے افراد کا برتاؤ ہوتا ہے۔مطالعات سے پتا چلتا ہے کہ جو خواتین و حضرات معمولی سے غیر معمولی کارکردگی کی طرف گئے اور انھوں نے کمتری کے احساس

کی جگہ بہتری کا احساس اختیار کیا، تو اُن کی زندگیوں سے پتا چلا کہ مہارت اور خود اعتمادی کے درمیان راست تعلق ہے۔

یونیورسٹی آف شکاگو کے میہالی نے ایک بہترین کتاب لکھی تھی: "فلو: دی سائیکولوجی آف آپٹیمل ایکسپیرینس" جس میں وہ لکھتا ہے کہ بہترین تجربہ قدرتی بلندی کی ایک قسم ہے جس کے باعث آپ اپنے بارے میں حیران کن محسوس کرتے ہیں۔ یہ آپ کو صحت اور خوشی کا حیران کن احساس دیتا ہے۔

بہترین کارکردگی

بہترین کارکرگی کا یہ حیران کن احساس محسوس کرنے کیلئے آپ کے پاس واضح اہداف، چیلنج دار معیار، مسلسل فیڈ بیک، پوری توجہ، قدم بہ قدم کامیابی اور یہ احساس ہونا ضروری ہے کہ آپ اپنی قابلیتوں کو نئی اور بلند تر سطح پر لے جارہے ہیں۔ جس لمحے آپ یہ تمام تجربہ کر لیتے ہیں، اس وقت آپ کو یہ احساس ہوتا ہے کہ آپ اپنے تئیں بلند ترین سطح پر ہیں۔ آپ محسوس کرتے ہیں کہ آپ درجہ بہ درجہ بہتر سے بہتر ہوتے جارہے ہیں۔ آپ یہ بھی محسوس کرتے ہیں کہ آپ جوں جوں اپنی قابلیتوں پر کام کررہے ہیں، ہر لمحہ خود کو بڑھاتے جارہے ہیں۔

جب آپ اس قسم کے تجربے سے گزرتے ہیں تو اس وقت آپ کو وقت کے گزرنے کا احساس نہیں ہوتا۔ سب سے پہلے آپ بھوک اور تھکن سے نا آشنا ہوجاتے ہیں۔ آپ کو لگتا ہے کہ آپ پُر سکون ہیں اور آپ کا سر شفاف۔ مطالعات سے پتا چلتا ہے کہ جب آپ "بہاؤ" کی اس کیفیت میں ہوتے ہیں تو آپ کا دماغ اینڈورفین کا افراز شروع کردیتا ہے۔ یہ ایک قدرتی ہارمون ہے جو خوشی کا ذریعہ بنتا ہے اور آپ کو خوشی اور توانائی کا احساس دیتا ہے۔

اکثر جب آپ اس کیفیت میں ہوتے ہیں تو آپ کو ایسا دکھائی دیتا ہے کہ پوری دنیا

ٹھہر گئی ہے۔ آپ کہیں زیادہ وضاحت کے ساتھ کام کرتے ہیں۔ آپ کہیں کم وقت میں کہیں زیادہ کام کرنے کے قابل ہو جاتے ہیں۔ آپ کہیں کم غلطیاں کرتے ہیں۔ آپ کو لگتا ہے کہ اگر آپ اسی بہاؤ کا تجربہ باقاعدگی سے کرتے رہے تو آپ اپنی زندگی اور کام میں کہیں غیر معمولی کام کر جائیں گے۔

''بہاؤ'' کا تجربہ

ہر شخص خود کو اعلا تر کیفیت میں کبھی نہ کبھی تجربہ کرتا ہے۔ عموماً جب آپ اسٹریس میں ہوتے ہیں تو آپ کم وقت میں حیران کن کام کر جاتے ہیں۔ تاہم، اسی اثنا میں، ان کے اہداف واضح ہوتے ہیں اور یقین پختہ ہوتا ہے کہ وہ چیلنج قبول کرنے کے قابل ہیں۔ اس نکتہ پر، وہ ''بہاؤ'' میں داخل ہو جاتے ہیں اور محسوس کرتے ہیں کہ ہوا میں اُڑنے لگے ہیں۔ آپ نے یہ تجربہ ماضی میں کیا ہوگا۔ یہ تجربہ اتنا غیر معمولی ہوتا ہے کہ آپ اسے کئی مہینے بھول نہیں پائے ہوں گے۔ یہاں ایک باریک نکتہ ہے۔ وہ مرد و خواتین جنھوں نے غیر معمولی کام کیے، حقیقتاً عام مرد و خواتین تھے لیکن انھوں نے خود کو ''بہاؤ'' میں رکھا اور بہترین کارکردگی دکھاتے ہوئے اوسط انسان سے زیادہ کام کیا۔ اور اگر کسی دوسرے انسان نے کچھ کیا ہے تو آپ بھی کر سکتے ہیں۔

کامیابی اور خود اعتمادی کے ہر مطالعے سے یہ پتا چلا کہ کسی بھی صورتِ حال میں جب ایک شخص نے بلند ترین سطح پر خود توقیری اور فخر محسوس کیا تو ان سب میں ایک شے مشترک تھی۔ اور وہ یہ کہ وہ سب درست جگہ پر، درست وقت پر وہی کچھ کر رہے تھے جس میں وہ انفرادی طور پر بہترین تھے۔ یہ لوگ اپنے معاشروں کے نہ صرف خوش ترین اور بہترین کارکردگی دکھانے والے لوگ تھے، بلکہ آپ بھی اس وقت تک خوشی اور کارکردگی کے اس لیول پر نہیں پہنچ سکتے جب تک کہ آپ بھی اپنے درست

مقام تک نہ پہنچ جائیں۔

اپنا مقام تلاش کیجیے

انسانی زندگی کی پُرلطف مشقوں میں ایک مشق اپنا حقیقی مقام تلاش کرنا ہے۔یعنی وہ کام یا پیشہ کہ جو آپ کیلئے کوئی معنی رکھتا ہے۔اور پھر آپ پوری دل جمعی سے اس میں کھوجاتے ہیں۔معاشرے کے سب سے خوش قسمت انسان وہ ہیں جو اپنے کام میں مکمل کھوجاتے ہیں اور انھیں یہ نہیں پتا چلتا کہ کب اُن کا کام ختم ہوا اور کب کھیل شروع ہوا۔یہ وہ لوگ ہیں جو وہ کرتے ہیں جس سے وہ محبت کرتے ہیں اور پھر وہ کام محبت سے کرتے ہیں۔اگر وہ دس ملین ڈالر کی لاٹری جیت جائیں تو وہ تب بھی ساری زندگی وہی کریں گے، خواہ ان کی ساری دولت اس میں چلی جائے۔

ایمے فوکس نے اس کام کو"دل کی چاہت"(Heart`s desire) سے تشبیہ دی تھی۔اس نے کہا تھا کہ آپ اس دنیا میں کچھ خاص کرنے کیلئے موجود ہیں؛ کچھ خاص کہ جو شاید صرف آپ کر سکتے ہیں۔اور آپ جب تک یہ کرنے کیلئے پُرعزم نہیں ہوجائیں گے، اس سے پہلے کبھی بھی سکون نہیں پائیں گے۔فوکس نے یہ عجیب بات بھی کہی کہ آپ کو اس کے بارے میں آئیڈیا ہوتا ہے۔آپ کو بس، اپنے آپ کو سننے اور پھر اس رہنمائی پر بھروسا کرنے کی ضرورت ہے جو آپ کو ملتی ہے۔

Impressive

گرینڈما موسیس

گرینڈما موسیس ایک معروف امریکی کردار ہے۔وہ ایک کسان کی بیٹی تھی۔اس کی خواہش تھی کہ وہ پینٹنگ کرے،یعنی تصویریں بنائے۔لیکن اس کی فیملی اور دوستوں کو اس کی یہ بات بہت احمقانہ لگتی تھی۔اسے یہی سمجھایا گیا تھا کہ کسان کی بیٹی ہونے کی حیثیت سے

اس کا کام صرف یہ ہے کہ وہ کسی کسان کے بیٹے سے شادی کرے، بچے پیدا کرے اور انھیں پالے پوسے۔ چنانچہ اس نے اپنی یہ خواہش ایک طرف رکھی اور وہی کیا جو دوسروں کے خیال میں اسے کرنا چاہیے تھا۔ وہ ابھی بیس سال ہی کی تھی کہ اس کے بچے ہو چکے تھے۔ چالیس کی عمر میں وہ دادی بن گئی۔ ساٹھ برس کی عمر میں وہ پردادی بن چکی تھی۔ جب وہ پچھتر سال کی ہوئی تو اس کا شوہر مر گیا اور اس کے بچے بڑے ہو گئے۔ ڈاکٹر نے اسے بتایا کہ وہ اتنی بوڑھی ہو چکی ہے کہ اب وہ کھیتوں پر مزید کام نہیں کر سکتی۔ اس نے محسوس کیا کہ اس کے پاس اب زیادہ وقت نہیں ہے۔ چنانچہ اس نے فیصلہ کیا کہ وہ اپنے دل کی چاہت کو پورا کرے اور مرنے سے پہلے کچھ تصویریں ہی بنا ڈالے۔

وہ قریبی قصبے گئی اور وہاں سے کچھ رنگ، کینوس اور برش خرید لائی۔ دکان دار نے ان چیزوں کے استعمال کا طریقہ بھی بتایا۔ وہ گھر آئی اور اس نے اپنے گھر میں بیٹھ کر اپنے ہاں کے قدرتی مناظر کی تصویریں بنانا شروع کر دیں۔

گرینڈ ما موسیس نے جب اپنی پہلی تصویر بنائی تو اس کی عمر اٹھتر برس تھی۔ جب وہ ایک سو ایک سال کی تھی تو نیو یارک کی ایک بڑی گیلری نے اس کی تصاویر کی نمائش کی۔ اپنی زندگی کے آخری دس سال میں اس کی جو تصویریں فروخت ہوئیں، ان میں سے ہر ایک کی قیمت ایک لاکھ ڈالر تھی۔

خلاصہ کیا ہوا؟ جب وہ چھوٹی بچی تھی تو اسے بتایا گیا کہ وہ تصویریں نہیں بنا سکتی، کیوں کہ اس پر بہت خرچا آتا ہے اور کوئی یہ خرچ برداشت نہیں کر سکتا۔ لیکن جب اس نے تصویر بنانا شروع کی تو اس نے اس خرچ سے زیادہ کما لیا جو اس نے اور اُس کے شوہر نے اپنی پوری زندگی میں اپنے کھیت میں محنت کر کے کمایا تھا۔ یہ سب کچھ قدرتی اور فطری ٹیلنٹ تھا۔ اندازہ یہ لگایا گیا کہ اگر وہ اپنے چھوٹی عمر سے کہ جب وہ پینٹنگ کرنا چاہتی تھی، پینٹنگ شروع کر دیتی اور پھر انھیں فروخت کرتی تو وہ دنیا کی امیر ترین عورت ہوتی۔

Important

اپنے دل کی مانئے

انسانی تاریخ میں ایسے مردوں اور عورتوں کی کہانیاں بھری پڑی ہیں جنھوں نے اپنے دل کی خواہش کی پیروی کی اور پھر اسے منفرد انداز سے پوری دل جمعی کے ساتھ کیا۔ آپ کے ساتھ کیسے ہی حالات ہوں، آپ کیلئے یہ موقع اب بھی موجود ہے۔

کرنل ہارلینڈ سینڈرز چھیاسٹھ سال کا تھا کہ جب اس نے اپنے کینٹکی فرائیڈ چکن کی ترکیب کے مطابق اپنی پہلی چکن فروخت کی۔ وہ اپنے چھوٹے سے ہوٹل میں ایک باورچی کی حیثیت سے ساری زندگی کام کرتا رہا اور یہ فرائیڈ چکن تیار کرتا رہا۔ چھیاسٹھ برس کی عمر میں اس نے وہ کام شروع کیا جو اسے برسوں پہلے کرنا چاہیے تھا۔ اس نے اپنے کاروبار کے فرنچائز دینا شروع کر دیے اور پھر دنیا کے معروف ترین اور امیر ترین لوگوں میں شمار ہو گیا۔

میرے اسٹوڈنٹس میں سے ایک سولہ سالہ نوجوان اپنی صلاحیتوں کے بارے میں بہت زیادہ پُر جوش تھا۔ چنانچہ اس نے اپنا فوڈ بزنس شروع کیا اور اٹھارہ برس کی عمر میں نفع کے ساتھ اسے فروخت کر دیا۔ اس کی یہ کامیابی اور پھر اعتماد بہت ہی متاثر کن تھا کہ جب وہ برتن بنانے والی ایک کمپنی میں ملازم ہوا تو تیزی سے ترقی کرتا ہوا امریکا کا برتن کی دکان کا سب سے کم عمر مینیجر بن گیا۔ وہ اپنے اس کام کے ہر منٹ سے لطف لیتا تھا۔

جرات اور اعتمادی لازمی ہیں

بے شمار مرد و زن نے مجھے یہ لکھا کہ جب انھوں نے وہ کرنے کی جرات کی جو وہ چاہتے تھے تو یہ اقدام اُن کی زندگی کا اہم موڑ ثابت ہوا۔ ان میں بعض کی آمدن میں حیران کن طور پر پانچ سے دس گنا اضافہ ہو گیا۔ اگرچہ بہت سوں کی آمدن میں اضافہ نہیں ہوا، لیکن وہ پہلے سے سخت محنت کر رہے تھے اور کہیں زیادہ خوش تھے۔ ان کے پوسچر سیدھے اور مضبوط ہو گئے،

اُن کی آنکھیں چمکنے لگیں، اُن کی آواز میں کھنک پیدا ہوگئی، اُن کی گفتگو مثبت ہوگئی اور ظاہر ہے، یہ تمام باتیں یہ ثابت کرتی ہیں کہ وہ اپنی زندگی سے لطف اندوز ہورہے تھے۔ ان کے اندر خاموش اور ساکت خوداعتمادی پائی جاتی ہے جو غیر متزلزل ہے اور وہ انھیں دوسروں سے ممتاز کرتی ہے۔

آپ کی مہارت اور خوداعتمادی دونوں میں ایک ساتھ اضافہ ہوتا ہے۔ دراصل، یہ دونوں اپنی خود تشخیصی (سیلف اینالیسس) اور خود آگہی (سیلف اویرنیس) سے شروع ہوتے ہیں۔ سقراط نے کہا تھا کہ ہر دانش اور فہم کا آغاز ان الفاظ سے ہوتا ہے: ''اے انسان، خود کو پہچان!'' اپنا تجزیہ کرنے کے دوران کہ آپ کیلئے کیا مثالی ہوسکتا ہے، آپ اپنے سے یہ چھے سوالات کر سکتے ہیں:

1 کیا ٹیلنٹ، مہارتیں اور قابلیت آپ کے خیال میں آپ کے اندر فطرتاً موجود ہیں؟

2 آپ ماضی میں کیا بہ آسانی کرتے رہے ہیں جو دوسروں کو بہت مشکل محسوس ہوتا تھا؟

3 اسکول میں کس موضوع نے اور اس کام کے کس حصے نے آپ کو کشش کیا؟

4 اپنی سات سے چودہ برس کی عمر کے درمیان آپ کو کیا کرنے میں سب سے زیادہ مزہ آیا کرتا تھا؟ (آپ اپنی والدہ سے پوچھ سکتے ہیں۔)

5 آپ اپنے کام کا کون سا حصہ کرنے میں مزہ لیتے ہیں اور آپ کو لگتا ہے کہ آپ فلاں کام اچھا کر لیتے ہیں؟

6 آپ کو کون سی سرگرمیاں فطری خوشی دیتی ہیں؟ یہ کام آپ کو توانائی دیتے ہیں، آپ کو جوش دلاتے ہیں اور جب آپ یہ کام کر رہے ہوتے ہیں تو وقت کے گزرنے کا احساس ہی نہیں رہتا۔

ہر انسان جو اس دنیا میں آیا ہے، منفرد ٹیلنٹ کا مرکب ہے جو اسے دوسرے تمام

انسانوں سے منفرد بناتا ہے۔ اور یہ تبھی ممکن ہے کہ جب آپ کسی صورتِ حال میں ان کا استعمال اپنے منفرد انداز سے کرتے ہیں تو آپ اس دنیا میں اپنا عظیم حصہ ڈالتے ہیں اور پھر آپ کو اس کا مرئی اور غیر مرئی صلہ ملتا ہے۔ اپنے لیے یہ کام تلاش کرنا اور پھر اسی کام میں بہترین ہو جانا، آپ کی زندگی کی اصل ذمے داری ہے۔

کام کی چار قسمیں

خودشناسی کیلئے بہترین مشق یہ ہے کہ اپنی تمام سرگرمیوں کو چار خانوں میں تقسیم کریں۔ (یہ مشق سب سے پہلے وکٹر فرینکل نے تجویز کی تھی جو لوگو تھیراپی کا بانی تھا۔) یہ چاروں قسم کے کام بہ مشکل سیکھے جانے والے کام بہ مقابلہ بہ آسانی سیکھے جانے والے کام ہیں۔

(1) سیکھنا مشکل + کرنا مشکل	(2) سیکھنا آسان کرنا مشکل جسمانی مزدوری
(3) سیکھنا مشکل کرنا آسان کار چلانا	(4) سیکھنا آسان کرنا بھی آسان سب سے اہم کام یہی ہیں جو کرنے چاہییں

پہلا خانہ: پہلے خانے میں آپ وہ جاب اور کام منتخب کرتے ہیں جو سیکھنا اور کرنا مشکل ہیں۔ ہوسکتا ہے کہ یہ وہ کام ہوں جن میں آپ کے پاس کوئی فطری سہولت نہ ہو اور ان کے کرنے میں آپ کو بہت کم لطف آتا ہو۔ جیسے ایک سیلز پرسن کو تفصیلی اکاؤنٹ رپورٹ یا فنانشل اینالیسس کرنا پڑ جائے یا کمپیوٹر پروگرامر کو سیلز کال یا پبلک اسپیکنگ کیلئے کھڑا کر دیا جائے۔ انفرادی سطح پر یہ پیشے ایک دوسرے سے لگا نہیں کھاتے۔ چنانچہ یہ کام سیکھنا مشکل

ہیں اور انھیں کرنا آپ کیلئے ہمیشہ مشکل رہتا ہے۔

دوسرا خانہ: اس خانے میں وہ کام شامل ہیں جو سیکھنا آسان ہیں، لیکن کرنا مشکل ہیں۔ سخت جسمانی مزدوری اس قسم میں شامل ہے۔ اسے سیکھنا بہت آسان ہے، لیکن کرنا بہت مشکل ہے۔

تیسرا خانہ: اس خانے میں وہ کام یا سرگرمیاں شامل ہیں جو سیکھنا مشکل ہے، لیکن کرنا آسان ہے۔ کار چلانا یا ٹائپ رائٹر پر لکھنا اس قسم میں آسکتے ہیں۔ یہ کام ابتدا میں سیکھنا بہت مشکل ہوتے ہیں، لیکن جب آپ انھیں سیکھ جاتے ہیں تو انھیں آئندہ کرنا آسان ہوتا ہے۔

چوتھا خانہ: اس خانے میں وہ کام داخل ہیں جو آپ کو بہترین انداز سے کرنے چاہئیں۔ یہ کام آپ کیلئے سب سے اہم ہیں۔ اس قسم میں وہ کام شامل ہیں جو آسانی سے کیے جاسکتے ہیں اور انھیں بہ آسانی سیکھا بھی جاسکتا ہے۔ بلکہ آپ اکثر یہ بھول ہی جاتے ہیں کہ آپ نے یہ کیسے سیکھ لیے۔ اس میں بہت سے کام ہیں جن میں آپ خوب ماہر ہوتے ہیں اور آپ کو یہ کرنے میں بالکل مشقت نہیں ہوتی۔ ہاں، ہوسکتا ہے کہ وہ دوسروں کیلئے بہت مشقت کا باعث ہوں۔ یہی وہ کام ہیں جنھیں آپ کو پوری زندگی کرنا چاہیے۔

اپنے کام کی تاریخ پر نظر ڈالیے

اپنے ماضی پر نظر ڈالیے اور خود سے پوچھیے، "کون سے کام اور سرگرمیاں، برتاؤ اور فیصلے میری زندگی کی کامیابیوں کا باعث ہوئے؟"

آپ کو اندازہ ہوگا کہ آپ نے جو چیزیں کہی ہیں یا کی ہیں، ان میں سے پانچ فیصد سے بھی کم ایسی ہیں جن سے آپ کو لطف ملا۔ آپ کو اندازہ ہوگا کہ یہ آپ کی منفرد صلاحیت ہے جس کے ذریعے آپ مسائل حل کر لیتے ہیں اور موقع سے فائدہ اٹھاتے ہیں۔ آپ کو پتا چلے گا کہ آپ لوگوں کو خاص وقت اور مقام پر متاثر کرسکتے ہیں۔ آپ کو پتا چلے گا کہ آپ

کے اندر ذمے داری لینے کی جرات ہے اور اہداف کی تکمیل کی ہمت ہے۔

اب تک آپ کی زندگی میں کامیابی کے ذمے دار عوامل جو رہے ہیں، وہ اس بات کی علامت ہیں کہ مستقبل میں بھی آپ کی کامیابی انھی کے مرہونِ منت ہے۔

اپنی مثالی زندگی ڈیزائن کیجیے

وہ رقم بیان کیجیے جو آپ کمانا چاہتے ہیں، جو کام آپ کرنا چاہتے ہیں، جس سائز کی کمپنی آپ بنانا چاہتے ہیں، جس قسم کے لوگوں کے ساتھ آپ کام کرنا چاہتے ہیں، جس قسم کے گاہکوں کو آپ اپنی مصنوعات و خدمات فروخت کرنا چاہتے ہیں، اور جس قسم کی ذمے داری آپ لینا چاہتے ہیں۔ جب آپ اس جاب کے بارے میں سوچنا شروع کریں گے کہ جو آپ کو خوش کرتی ہے تو آپ کو پتا چلے گا کہ آپ موجود فیلڈ کے مقابلے میں بالکل الگ فیلڈ سے تعلق رکھنے والے فرد ہیں۔

ایک خاتون جو کمپیوٹر فروخت کرنے والی کمپنی میں اکاؤنٹنگ کلرک کی حیثیت سے کام کر رہی تھی، نے یہ دیکھا کہ سیلز کے لوگ اس سے کہیں زیادہ کما رہے ہیں۔ چنانچہ اس نے فیصلہ کیا کہ وہ ٹیلی فون کے ذریعے کمپیوٹر فروخت کرے گی۔ جب اس نے کمپنی کی انتظامیہ سے یہ بات کی کہ اسے سیلز کے شعبے میں کام کرنے کا موقع دیا جائے تو اسے بتایا گیا کہ سیلنگ اور اکاؤنٹنگ دونوں بالکل مختلف پیشے ہیں اور اکاؤنٹس والے لوگ سیلز میں قطعاً کامیاب نہیں ہو پاتے۔ تاہم، اس نے اپنی درخواست پر اصرار جاری رکھا اور ایک مرتبہ آخرکار سیلز کے شعبے کی ایک اسامی خالی ہونے پر اسے سیلز کا کام کرنے کی عارضی اجازت دی گئی۔ آج یہ کمپنی ایک کروڑ ستر لاکھ ڈالر سے زائد کے کمپیوٹر فروخت کرتی ہے اور اس میں سے زیادہ تر فروخت فون پر ہوتی ہے۔ یہ خاتون اکاؤنٹس سے زیادہ سیلز کا کام کر لیتی ہے اور اس کا ثبوت یہ ہے کہ کل ریونیو کا پچاس فیصد اس خاتون کا ہے۔ وہ ڈھائی ہزار ڈالر ماہانہ

آمدن سے تقریباً پانچ لاکھ ڈالر سالانہ پر پہنچ گئی۔ سب سے بڑھ یہ کہ وہ اس سے پہلے کبھی بھی زندگی میں اتنی خوش نہیں تھی۔

توانائی کا بہترین بدل

اپنے کام کا تجزیہ ہمیشہ اس بات سے کیجیے کہ جسے میں ''توانائی کا بدل'' کہتا ہوں۔ ہر میدان کے لیڈر اپنے ٹیلنٹ اور توانائیوں کو وہاں لگاتے ہیں جہاں وہ اپنی ذہنی، جذباتی اور جسمانی توانائی کا بہترین بدل پاسکتے ہیں۔ وہ ایسی جاب یا کام کرنے سے انکار کر دیتے ہیں کہ جس میں وہ غیر معمولی کارکردگی نہیں دکھاسکتے۔ وہ خود کو قیمتی اثاثے کی حیثیت سے دیکھتے ہیں اور اپنی توانائیوں کا استعمال سوچ سمجھ کر کرتے ہیں۔

ایک سوال جو آپ کو مستقل اپنے آپ سے پوچھنا چاہیے، ''کیا یہ میرے وقت اور توانائی کا بہترین استعمال ہے؟''

اس وقت آپ جو کچھ کر رہے ہیں، کیا آپ کیلئے سب سے قابل قدر ہے جو آپ کی خاص مہارتوں اور خوبیوں کے لحاظ سے بہترین ہے؟ اکثر یہ سوال آپ کو وہ فرق دیکھنے میں مددگار ہوگا جو ''آپ ابھی کر رہے ہیں'' اور جو ''آپ کو کرنا چاہیے'' کے درمیان موجود ہے۔

وہ کیجیے جو آپ کو پسند ہے

معروف کتاب Do What You Love کی مصنفہ مارشا سینیتار کہتی ہے کہ وہ کرو جو تم پسند کرتے ہو؛ پیسہ تمہارے پیچھے پیچھے آئے گا۔ حقیقت یہ ہے کہ تقریباً ہر کامیاب اور خوش مرد یا عورت یہ کہے گا کہ اس کی کامیابی کی وجہ یہ ہے کہ اس نے وہ کام کیا جو پسند کرتا ہے۔ چنانچہ جب بھی کوئی ناخوش شخص خواہ کسی بھی وجہ سے ناخوش ہو، مجھے ملتا ہے تو میں اس سے ہمیشہ پوچھتا ہوں کہ وہ اپنے کام سے کتنا لطف اٹھاتا ہے اور اگر اس کے پاس کام کے

انتخاب کا موقع ہو تو کیا تب بھی یہی کام منتخب کرے گا؟ کم و بیش ہر شخص جب اپنی زندگی میں ناخوش ہوتا ہے تو وہ کسی بھی وجہ سے اپنے کام سے غیر مطمئن ہوتا ہے۔

تاہم، یہ رویہ آپ کے ساتھ نہیں ہے۔ آپ کی زندگی بہت قیمتی ہے اور اس لیے نہیں کہ آپ وہ کریں جس سے آپ لطف نہیں اٹھاتے۔ اس زندگی کا ہر منٹ، ہر لمحہ وہ کرتے گزارنا چاہیے جو آپ پسند کرتے ہیں اور آپ کیلئے اس کی اہمیت ہے۔ یہی کام آپ کو خوشی دے گا۔

امریکا اور دنیا بھر کے بلند ترین معاوضہ پانے والے لوگ وہ ہیں جنھیں اپنا کام کرنے میں اتنا مزہ آتا ہے کہ وہ رات کو اپنے گھر جانا پسند ہی نہیں کرتے۔ اس کے برخلاف، جن لوگوں کی آمدن بہت کم ہوتی ہے، وہ لوگ ہیں جو اپنی جاب کو پسند نہیں کرتے اور بس، وقت گزار رہے ہوتے ہیں۔

یہاں ہم دو سوالات لکھ رہے ہیں جن سے آپ اندازہ لگا سکتے ہیں کہ آیا آپ درست جاب کر رہے ہیں یا نہیں۔

1 اگر کل آپ کو لاٹری میں دس لاکھ ڈالر مل جائیں تو کیا آپ اپنی موجودہ جاب کو جاری رکھیں گے؟ کافی پیسہ آنے کے بعد اگر آپ پہلا کام یہ کریں گے کہ اپنی موجودہ جاب چھوڑ دیں تو اس کا مطلب ہے کہ آپ غلط کام کر رہے ہیں۔

2 "کلاک ٹیسٹ" کیجیے۔ جو لوگ غلط جاب میں ہوتے ہیں، وہ ہر وقت گھڑی دیکھتے رہتے ہیں۔ انھیں خوب پتا ہوتا ہے کہ انھوں نے کب کام شروع کیا اور کب ختم کیا۔ جو لوگ پسند کا کام کر رہے ہوتے ہیں، وہ کم ہی گھڑی کی حرکت سے واقف رہتے ہیں۔ انھیں پتا ہی نہیں چلتا کہ کب کام شروع کیا تھا اور کب ختم کیا، کیوں کہ وہ اپنے کام سے مزہ بہت لیتے ہیں۔

جب آپ درست کام کرتے ہیں تو یہ کام آپ کی خوشی کا مرکز بن جاتا ہے اور نہ صرف

آپ کے کام میں بلکہ آپ کی زندگی کے دوسرے شعبوں میں بھی آپ کی خودتوقیری اور خوداعتمادی میں اضافہ ہوتا ہے۔

Self esteam Self confidence

بہترین کارکردگی

ایک مرتبہ جب آپ نے اپنی مثالی ملازمت یا پیشہ منتخب کرلیا تو اب آپ کی اگلی ذمے داری یہ ہے کہ اسے بہت اچھا اور پھر بہترین بنانے کا تہیہ کیجیے۔ کامیاب امریکیوں کے طویل جائزے میں جو گیلپ آرگینائزیشن نے کیا تھا، یہ پتا چلایا گیا کہ امریکا میں کامیابی کا ایک بنیادی عنصر یہ ہے کہ آپ کے احباب آپ کو آپ کی فیلڈ کا بہترین قرار دینے لگیں۔ ہم یہ بات کر چکے ہیں کہ خوداعتمادی مثبت سوچ سے زیادہ مثبت جاننے سے آتی ہے۔ یہ مثبت جاننا اس وقت ہوتا ہے کہ جب آپ یہ جانتے ہیں کہ آپ اپنی منتخبہ فیلڈ میں غیر معمولی ہیں اور آپ اپنے بارے میں حیران کن محسوس کرنا شروع کردیتے ہیں۔

ایسے خواتین وحضرات جو اچھا کرتے ہیں اور جانتے ہیں کہ وہ جو کچھ کرتے ہیں، اچھا کرتے ہیں تو وہ اوسط کرنے اور اوسط سوچنے والوں سے مختلف ہوتے ہیں۔ اُن کا چلنا پھرنا، بولنا، لباس پہننا اور برتاؤ سب کچھ مختلف ہوتا ہے۔ ان میں یقین کا رویہ پایا جاتا ہے اور یہ یقین انھیں ہر ہجوم میں اعتماد سے کھڑا ہونے کے قابل کرتا ہے۔ اُن کے اندر خودتوقیری اور خوداعتمادی کا گہرا احساس پایا جاتا ہے جو اُن کے گرد ہر فرد کو نظر آتا ہے۔

ایک مرتبہ ایک نوجوان جس کی عمر بیس سال کے لگ بھگ تھی، میرے ایک سیمینار میں آیا اور کہا کہ میں نے سیلز کے شعبے میں کام کرنا چار سال پہلے شروع کیا ہے۔ جب اس نے اس کیریر کا آغاز کیا تو اس کے پاس اس کا کوئی تجربہ نہیں تھا۔ اسے یہ بھی معلوم نہیں تھا کہ کیسے یہ مصنوعہ فروخت کرنی ہے اور اس کی خریداری سے کیا فائدہ ہوگا۔ اس نے بتایا کہ اسے سیلز کی بنیادی تربیت اس کے مینیجر نے میرے آڈیو پروگرام "دی سائیکولوجی آف

سیلنگ'' کے ذریعے فراہم کی۔ جب اس نے یہ پروگرام سنا تو اس نے سیکھا کہ پیشہ ورانہ انداز میں کیسے فروخت کی جاتی ہے۔ قدم بہ قدم وہ اپنے سیکھنے کے عمل اور پیشہ ورانہ تربیت کے بارے میں پُرجوش ہوتا گیا۔ اس نے یہ آڈیو بار بار سنیں اور پھر مزید آڈیو پروگرام خریدے اور فروخت کے بارے میں مزید کتابیں پڑھنا شروع کر دیں۔

اس نے بتایا کہ فروخت کے شدید مقابلہ انگیز میدان میں اس نے پہلے سال بائیس ہزار ڈالر بنائے۔ اس نے آڈیو پروگرام سننے اور سیمینار میں شرکت کرنے کا سلسلہ جاری رکھا اور بہتر ہوتا گیا۔ دوسرے سال اس نے اڑتالیس ہزار کمائے۔ وہ مسلسل سیکھنے کے عمل سے گزرتا رہا اور تیسرے سال اس نے چورانوے ہزار ڈالر کمائے۔ چوتھے سال اس نے یہی مصنوعہ فروخت کر کے ایک لاکھ پچھتر ہزار ڈالر بنائے۔ اور اس نے یہ سب اسی مصنوعہ، اسی قیمت، اسی معاشی ابتری کے حالات میں کمائے۔ وہ سیمینار میں اپنی مرسیڈیز میں آیا۔

ہر شخص اتنی غیر معمولی معاشی کامیابی حاصل نہیں کر سکتا، لیکن یہاں اصل نکتہ یہ ہے کہ یہ نوجوان جو کچھ کر رہا تھا، اس کے اندر وہ کام کرتے ہوئے بلا کی خود اعتمادی ابل رہی تھی۔ اس کے اندر اپنے بارے میں مثبت خاکہ موجود تھا۔ وہ خود توقیری سے معمور تھا۔ اس کے گرد جو لوگ موجود تھے، وہ اس کی تعریف کرتے تھے اور عزت۔ وہ دوسروں کیلئے ایک نمونہ (ماڈل) بن چکا تھا۔ اگر دوسرے اسی کے مطابق عمل کرنے لگیں تو وہ بھی ویسے ہی بن سکتے ہیں۔

کثرت کا قانون

یہ بات ہمیں ایک اہم ذہنی قانون کی طرف لے جاتی ہے جسے ہم ''کثرت کا قانون'' کہتے ہیں۔ اس قانون کا اطلاق آپ سمیت زندگی کے ہر شعبے میں کامیابی کا بنیادی سبب ہے۔ یہ قانون کہتا ہے کہ ہر عظیم زندگی یا عظیم کیریر سیکڑوں بلکہ ہزاروں کوششوں کا نتیجہ ہے کہ جنھیں کبھی کسی نے دیکھا اور نہ سراہا۔ عظیم کامیابی لاتعدا گھنٹوں بلکہ برسوں کی تیاری اور

سخت محنت کا نتیجہ ہوتی ہے۔

کثرت کا قانون کہتا ہے کہ زندگی بہت حد تک بیلنس شیٹ کی مانند ہے جس میں جمع کرنا اور نکالنا، دونوں ہی ہیں۔ ہر بار جب آپ اپنی قابلیتوں کو بڑھانے اور زندگی کو بہتر کرنے کیلئے کچھ مثبت کرتے ہیں تو اس لیجر میں کریڈٹ کرتے ہیں۔ ہر بار جب آپ اپنا وقت ضائع کرتے ہیں یا سیکھنے اور بڑھنے کا کوئی موقع کھودیتے ہیں تو آپ اپنی زندگی کے لیجر میں ڈیبٹ کرتے ہیں۔

بنیادی نکتہ سمجھ لیجیے: ہر شے اہم ہے۔ ہر شے جو آپ کرتے یا کرنے میں ناکام ہوجاتے ہیں تو ہر حالت میں یہ قانون لاگو ہوتا ہے۔ کچھ بھی غیر جانب دار نہیں ہے۔ ہر شے آپ کو یا تو بہتر زندگی کی طرف لے جا رہی ہے یا آپ کو اس سے دور کر رہی ہے۔ ہر شے اہم ہے۔ چنانچہ ایک کامیاب، خوش اور پُراعتماد انسان وہ ہے جو شعوری طور پر اپنی زندگی کی بیلنس شیٹ پر بے تحاشا کریڈٹ کر رہا ہے۔ ایک ناخوش، منفی اور غیر محفوظ شخص وہ ہے جو اپنی زندگی کی بیلنس شیٹ پر بہت سے ڈیبٹ کر رہا ہے۔ چونکہ صرف آپ کے عمل کی اہمیت ہے، لہٰذا یہ ہوتا ہے کہ آپ جو مثبت اور تعمیری اقدام کرتے ہیں، وہ آپ کی زندگی میں خود اعتمادی اور خود توقیری کی سطح بڑھاتا ہے۔

بہ تدریج بہتری کا قانون

کثرت کے قانون کا سب سے اہم پہلو وہ ہے جسے ہم "بہ تدریج بہتری کا قانون" کہتے ہیں۔ یہ قانون واضح کرتا ہے کہ آپ جہاں ہیں وہاں سے کیسے وہاں پہنچ سکتے ہیں کہ جہاں آپ جانا چاہتے ہیں۔ یہ قانون دنیا کی تمام کامیابیوں کی وضاحت کرتا ہے۔ یہ قانون سادہ طور پر یہ بیان کرتا ہے کہ آدمی اپنے منتخبہ میدان میں اسی وقت بہتر ہوسکتا ہے کہ جب وہ خود کو درجہ بہ درجہ، مسلسل طویل عرصہ تک بہتر کرتا رہے۔

میرے دوست ڈیرن ہارڈی نے اپنی مقبول کتاب The Compound Effect میں بتایا کہ آپ جو کچھ مثبت کرتے ہیں، وہ آپ کی زندگی پر مرکب اور کئی گنا اثرات مرتب کرتا ہے اور یہ قوت کئی مہینے اور سال لیتی ہے۔ جیسا کہ آئنسٹائن نے کہا تھا کہ مرکب عمل کائنات کی سب سے طاقت وَر قوت ہے۔ (اُردو میں ہم ''کمپاؤنڈ ایفکٹ کو'' مرکب اثر'' کہہ سکتے ہیں۔ اس کتاب کا معیاری اُردو ترجمہ جلد کامیابی کتابیں کی سلسلہ وار کتابوں میں آپ کیلئے دست یاب ہوگا۔)

مہارت کے موضوع پر ہونے والے ایک مطالعے میں (جو ''سائیکولوجی ٹوڈے'' میں شائع ہوا) محققین نے یہ بتایا کہ مہارت کا تعلق پیش آمدہ حالات میں کئی قسم کے طریقوں سے ہے۔ اسے انھوں نے بلند سطح کی تکمیل پذیر پیچیدگی کا نام دیا۔ تکمیل پذیر پیچیدگی کسی بھی صورت حال میں خاص طریقہ کار کی شناخت کی اہلیت کا نام ہے جس میں آدمی اس قابل ہوتا ہے کہ اس صورتِ حال میں کس قسم کے اقدامات بہتر اور نتیجہ خیز ہوں گے اور وہ ان اقدامات کا تعین گزشتہ تجربات کی روشنی میں کرتا ہے۔

مثال کے طور پر، ایک سیلز مین سیلز کی کسی بھی صورتِ حال میں بلند تر سطح کی خود اعتمادی رکھتا ہے تو اس کی وجہ یہ ہے کہ اس سے پہلے وہ لاتعداد فروخت کی صورت ہائے احوال سے گزر کر تجربات کر چکا ہے۔ اس کے پاس اپنی معلومات اور تجربے کو مربوط کر کے موجودہ صورت میں خاص طریقہ کار کا استعمال کرنے کی مہارت ہے کہ جس طریقہ کار کے ذریعے وہ کامیاب فروخت کر سکتا ہے۔

ایک بہترین کاروباری وہ ہے جس نے یہ طریقہ کار سمجھنے اور اس کا بر موقع استعمال کرنے کی صلاحیت حاصل کر لی ہے۔ اور پھر وہ موثر طور پر اس صلاحیت کا استعمال جب ضرورت ہو، کر سکتا ہے۔ یوں، وہ جو چاہتا ہے، بولتا ہے، جو چاہتا ہے، کرتا ہے اور جو چاہتا ہے، حاصل کرتا ہے۔ پھر وہ درست فیصلے کرتا اور اپنے کاروبار کو آگے بڑھاتا ہے۔

گرینڈ ماسٹر

شطرنج میں گرینڈ ماسٹر تحقیقات کے مطابق وہ ہوتا ہے جو ایک لاکھ سے زائد مختلف چالیں (طریقہ کار/انداز) جانتا اوران کی شناخت کرتا ہے اور پھر انھی کے مطابق اپنے لیے ایک مخصوص لائحہ عمل (چال) کا انتخاب کرتا ہے۔قومی سطح کا شطرنج کا چیمپین تقریباً پچاس ہزار چالوں کی شناخت کرسکتا ہے۔ٹورنامنٹ کا کھلاڑی شطرنج کے بورڈ پر دس ہزار چالیں چل سکتا ہے۔

اس سے یہ نتیجہ اخذ کیا گیا کہ ایک آدمی کو کسی پیچیدہ کام میں ماہر ہونے اور غیر معمولی سطح پر پہنچنے کیلئے کئی ہزار گھنٹے کی مشق درکار ہوتی ہے۔ یہ بات تسلیم شدہ ہے کہ جن لوگوں نے بہت کم وقت میں غیر معمولی نتائج حاصل کر لیے،ان کی تعداد بہت کم ہے۔مالکم گلیڈ ویل کی معرکہ آرا کتاب Outliers میں یہ تحقیق بیان کی گئی ہے کہ ایک آدمی کو ایک شعبے میں باکمال بننے کیلئے کئی برس لگانے پڑتے ہیں۔

بہت سے لوگ چالیس یا پچاس برس کی عمر میں امیر ہوئے۔انھیں کئی برس مشقت کرنی پڑی اور مسلسل سیکھنا پڑا، تب کہیں جا کر وہ بنے جو وہ اب ہیں۔اس وقت تک انھوں نے کئی غلطیاں کیں۔یعنی دو قدم آگے اور ایک قدم پیچھے۔

خود اعتمادی کی بنیاد

بہ تدریج بہتری کا قانون کامیابی، دولت اور خود اعتمادی کے لامحدود مستقبل کی بنیاد ہے۔اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ کہاں سے شروع کرتے ہیں؛ سب سے اہم یہ ہے کہ آپ کہاں جا رہے ہیں۔جیسا کہ تھیوڈور روزویلٹ نے کہا، "تمہارے پاس جو ہے، جہاں تم ہو، تم جو کرسکتے ہو، کرو!"

اپنے پر اور اپنے کام پر بہ تدریج بہتری کا قانون لاگو کر کے آپ آگے بڑھنا شروع کر دیتے ہیں اور اپنے میدان کے ایک بہترین شہ سوار بن سکتے ہیں۔ اگر آپ وہ کرنا شروع کر دیتے ہیں جو آپ چاہتے ہیں اور پوری دل جمعی سے کرتے ہیں... اپنی ذاتی اور پیشہ ورانہ نمو کے ساتھ... تو آپ اتنی تیزی سے آگے بڑھیں گے کہ دنیا حیران رہ جائے گی۔ آپ کے پاس اُسی بیس کا اصول ہے جو یہ کہتا ہے کہ اسی فیصد آمدن بیس فیصد لوگوں کے پاس چلی جاتی ہے۔ اگر آپ وہاں نہیں ہیں تو اپنی فیلڈ کے ان بیس فیصد لوگوں میں شامل ہو جائیں۔ اگر آپ بیس فیصد افراد میں ہیں تو دس فیصد افراد میں سے ہو جائیں یا پانچ فیصد اعلا لوگوں میں سے یا چار فیصد لوگوں میں سے...

آپ کا ہدف ''بہترین'' بننا ہونا چاہیے۔ آپ کا کام یہ ہے کہ آپ کے گرد جو غیر معمولی لوگ ہیں انھیں تلاش کریں۔ آپ کا کام یہ ہونا چاہیے کہ جو قیمت ادا کرنی پڑے، کیجیے، رکاوٹوں کو عبور کریں اور اپنے منتخبہ کیریر میں باکمال بننے کیلئے جو کوشش بھی ضروری ہے، کریں۔ اگلے چند لمحوں میں، میں آپ کو دکھاؤں گا کہ کیسے۔

بلندی پر چڑھائی

جب آپ اپنے میدان میں بہترین بننا چاہتے ہیں تو یہ آپ کے چھوٹے مسائل میں سے ایک ہے۔ اس کتاب کی ابتدا میں آپ کو بتایا جا چکا ہے کہ زیادہ تر لوگ کمتری اور کوتاہی کے احساس کے ساتھ آگے بڑھتے ہیں۔ کم تر خود توقیری ہمیں کم دام پر فروخت کرتی ہے اور ہم میں سے بہت سے کبھی خود کو اپنے کام میں باکمال بننے کے بارے میں نہیں سوچتے۔ ہم جو کچھ بننا چاہتے ہیں، اس کیلئے جو کچھ سیکھنے کی ضرورت ہے، ہم اسے سیکھنے کے قابل بھی نہیں ہوتے۔

حقیقت یہ ہے کہ آپ جس کام میں مہارت حاصل کرنا چاہتے ہیں، اس میں مہارت

کے واسطے آپ کیلئے جو کچھ اہم ہے، وہ سیکھنے کی آپ میں صلاحیت ہے۔ اگر آپ کے میدان میں کسی نے کمال حاصل کیا ہے تو آپ بھی کمال حاصل کر سکتے ہیں۔ آپ کو بس یہ کرنا ہے کہ اس نے جو کچھ کیا ہے، آپ بھی بار بار وہی کریں، یہاں تک کہ جلد یا بدیر آپ بھی وہی نتیجہ حاصل کر لیں گے جو اس باکمال شخص نے حاصل کیا۔ یہ علت و معلول کے قانون کا عملی پہلو ہے۔ جب آپ اس قانون کا استعمال بہ تدریج بہتری کے قانون کے ساتھ کرتے ہیں تو آپ وہاں پہنچ سکتے ہیں جہاں آپ جانا چاہتے ہیں۔

اپنی کلیدی مہارتیں جانئے

اپنے لیے درست کام یا کیریر کا انتخاب خود تجزیہ ارخود آگہی مانگتا ہے۔ اپنے میدان میں بلندی تک پہنچنے کیلئے ضروری ہے کہ آپ اپنی موجودہ پوزیشن کو لیجیے اور اسے چھوٹے چھوٹے حصوں میں تقسیم کیجیے۔ اسے ہم نتیجہ خیز کلیدی شعبے (KRAs= Key Result Areas) کہتے ہیں۔

ہر جاب اور ہر کمپنی میں جو شے اہم ہوتی ہے، وہ چند کلیدی مہارتیں ہیں۔ یہ کلیدی مہارتیں بہ مشکل پانچ سے سات ہوتی ہیں جو کسی فرد کی اس کی جاب میں کامیابی یا ناکامی کا تعین کرتی ہیں۔ اگر کوئی مرد یا خاتون اپنے کیریر میں مشکلات کا شکار ہے تو عموماً اس کی وجہ یہ ہوتی ہے کہ وہ اپنی کلیدی مہارتوں میں سے ایک یا زائد میں کمزور ہے۔ جب ایک فرد کامیاب ہوتا ہے تو اس کا مطلب ہوتا ہے کہ وہ ان کلیدی مہارتوں میں مضبوط ہے جو اس کی جاب پر اس کی کامیابی کیلئے ضروری ہیں۔

یہاں ایک اہم نکتہ ہے: آپ کی کم زور ترین اہم مہارت آپ کے کام کی کامیابی کی بلندی کا تعین کرتی ہے۔

آپ سات کلیدی مہارتوں میں سے چھ میں یا پانچ میں باکمال ہو سکتے ہیں، لیکن

ہوسکتا ہے کہ آپ کی ساتویں کم زوری آپ کو برسوں پیچھے رکھے۔

اپنی مہارتوں کی سطح جانچیے

آپ کا پہلا کام یہ ہے کہ اپنے کام (جاب) کو اس کے بنیادی اجزا یعنی بنیادی مہارتوں میں تقسیم کیجیے۔ پھر ہر مہارت کو ایک سے دس تک پیمائش کر کے اپنی اہلیت کی سطح جانچیے۔ مثال کے طور پر، اگر آپ سیلز مین ہیں تو آپ کی کلیدی مہارت اپنے گاہک سے تعلق بنانا، مسائل کھوجنا، حل پیش کرنا، اعتراضات کا موثر جواب دینا ہوسکتی ہے۔ ان میں سے کسی ایک شعبے میں بھی آپ کی مہارت میں کم زوری آپ کے کام میں کامیابی اور آمدن کیلئے ہلاکت خیز ہوگی۔

اگر آپ کاروبار کر رہے ہیں تو آپ کی کلیدی مہارتیں لیڈرشپ اور مینجمنٹ، اسٹریٹجک پلاننگ، مارکیٹنگ، اسٹافنگ، فنانشل کنٹرول اور ایڈمنسٹریشن ہوسکتی ہیں۔ ہر صورتِ حال کچھ مختلف ہوسکتی ہے، لیکن ان تمام پر ایک ہی طریقہ لاگو ہوتا ہے۔ کامیابی کا آغاز اپنی کارکردگی کے انفرادی اجزا کا تجزیہ کرنے اور پھر ہر جز کو بہت خوب کرنے کی منصوبہ بندی سے ہوتا ہے۔

شعوری مشق

انفرادی کارکردگی اور کیریر میں کامیابی کیلئے ایک بہت ہی اہم پیش رفت جیفری کولوین کی بہترین فروخت شدہ کتاب Talent Is Overrated میں بیان کی گئی ہے۔ کولوین بتاتا ہے کہ زیادہ تر لوگ اپنی کیریر کا آغاز محدود مارکیٹ کی گئی مہارتوں سے کرتے ہیں اور پھر وہاں سے بہتر کرنا شروع کرتے ہیں۔ اس کا مطلب یہ ہوا کہ جو ایگزیکٹو اپنے کیریر کی ابتدا میں اعلا عہدے تک پہنچ گئے، انھوں نے اپنی سب سے اہم مہارت کو جانا اور

پھر اپنے کیریر کے اسی مرحلے پر اسے بہتر کرنا شروع کر دیا۔ پھر انھوں نے اس مہارت کی پیمائش شروع کر دی... ایک وقت میں ایک مہارت۔

ایک مرتبہ جب انھوں نے اپنی کلیدی مہارت بہتر کرلی تو پھر انھوں نے ایک اور مہارت تلاش کی جو انھیں مزید آگے لے جا سکتی تھی۔ ان کے کیریر کا زینہ اپنی ہر کلیدی مہارت کو بہترین بنانے میں گزرا... ایک وقت میں ایک مہارت... حتیٰ کہ "مرکب کامیابی" کا اثر شروع ہوا اور وہ اپنی جاب میں تیزی سے اوپر چڑھنے لگے۔

اپنی کلیدی مہارتیں شناخت کیجیے

ایک اچھی مشق اپنے آپ سے یہ سوال کرنا ہے: "میری محدود مہارت کیا ہے؟ وہ کیا ہے جو میں کرتا ہوں یا نہیں کرتا تو وہ مہارت میری جاب میں میری کامیابی کی رفتار کا تعین کرتی ہے؟" آپ کے کام میں آپ کی کارکردگی کی شہ رگ کیا ہے؟ آپ کو کیا شے محدود کرتی ہے یا آپ کو وہاں تک پہنچنے سے روکتی ہے کہ جہاں آپ جانا چاہتے ہیں؟ بعض اوقات ایک محدود مہارت کو بہتر کرنے کیلئے وقت نکالنے سے آپ کا پورا کیریر تیزی سے دوڑنا شروع کر دیتا ہے۔

ایک مینیجر نے میرے ایک سیمینار میں مجھ سے کہا کہ میں اپنی کمپنی میں بہت محنت کرتا ہوں اور پروموشن کے تمام تقاضے پورا کرتا ہوں، حتیٰ کہ میرے باس نے میرے کام کی کئی مرتبہ تعریف کی ہے، لیکن مجھے اپنے دیگر ساتھیوں کی طرح ترقی نہیں ملتی۔ کیوں؟ میں نے اسے کہا کہ وہ اپنے زیادہ آمدن والے ساتھیوں کے کام کا طریقہ بتائے کہ وہ کیا کرتے ہیں۔ کئی کاموں کی فہرست کے بعد مجھے پتا چلا کہ اس کے ساتھی اپنے کلائنٹس کے سامنے پریزنٹیشن کرتے تھے اور انھیں اپنی کمپنی کو کام دینے کے آئیڈیاز دیتے تھے۔ اس نے یہ بتایا کہ وہ لوگوں کے سامنے بات کرنے اور کوئی شے فروخت کرنے سے ڈرتا ہے۔ میں نے

اسے کہا گیا کہ وہ اپنے ادارے میں ترقی کرنا چاہتا ہے تو وہ پبلک اسپیکنگ کا کورس کرے اور اس خوف پر قابو پائے۔

ایک سال بعد وہ منیجر دوبارہ میرے ایک سیمینار میں شریک تھا۔ اس نے میرے مشورے پر عمل کیا، ٹوسٹ ماسٹرس میں شامل ہوا اور ڈیل کارنیگی کورس کیا تا کہ وہ کمپنی میں رواں بات کرنے والا بن جائے۔ اس دوران اس کی ترقی دو مرتبہ ہوئی اور اس کی آمدن چالیس فیصد بڑھ گئی۔ اب وہ ادارے کے نہایت قابل احترام افراد میں شامل تھا۔ اپنی کلیدی مہارت میں بہتری کر کے اس کی پوری زندگی اور کیریر بدل گیا۔

تمام مہارتیں سیکھی جا سکتی ہیں

ایک مرتبہ جب آپ نے اپنی مثالی جاب کو جان لیا اور پھر اسے کئی مہارتوں کے چھوٹے چھوٹے اجزا میں بانٹ دیا تو اب آپ کا کام یہ ہے کہ اسے بہتر بنانے کی منصوبہ بندی کریں۔ اپنے تئیں یہ عزم کریں کہ آپ اس عمل کو جاری رکھیں گے اور کبھی خود نموئی کا عمل ترک نہیں کریں گے۔ ابھی یہ فیصلہ کیجیے کہ آپ زندگی بھر ذاتی اور پیشہ ورانہ نمو کا عمل جاری رکھیں گے۔ ذیل میں تین ایسے قوانین دیے جا رہے ہیں جو آپ کی زندگی بدل دیں گے:

1. کل آمدن کا تین فیصد اپنے آپ پر خرچ کیجیے۔ آپ جو کچھ کماتے ہیں، اس کا تین فیصد اپنی ذاتی تحقیق اور ترقی پر خرچ کیجیے۔ مہارتوں اور قابلیتوں کو بہتر کیجیے اور جو کام کرنے کی ضرورت ہے، اس میں بہترین بن جائیے۔ اگر آپ نے اپنی آمدن کا تین فیصد اپنے اوپر خرچ کرنا شروع کر دیا تو آپ کو اپنی آمدن کیلئے کبھی فکر مند ہونا نہیں پڑے گا۔

2. اپنے شعبے سے متعلق چیزیں روزانہ ایک گھنٹہ یا زائد پڑھئے۔ ساتھ ہی اہم نکات نوٹ کرتے جائیے تا کہ اس پر گاہے گاہے نظر ثانی کی جا سکے۔ ایک سادہ طریقہ یہ ہے کہ جو کچھ پڑھیں اور اس میں بہت اہم لگے، اسے سرخ بال پوائنٹ پین سے نشان زد کرتے

جائیں۔ تمام نکات کو جنھیں آپ نے نشان زد کیا ہے، اسپائرل نوٹ بک میں تحریر کرلیں۔ یوں، آپ کی انتہائی اہم باتوں کی ایک کتاب تیار ہوجائے گی۔ جب آپ اس پر دس منٹ کیلئے بھی نظر ثانی کریں گے، پانچ چھے مرتبہ، تو آپ کو تقریباً تمام اہم نکات یاد ہوجائیں گے۔

3 اپنی کار میں آڈیو پروگرام سنئے۔ اپنے آٹو موبائل (کار) کو موبائل کلاس روم یا یونیورسٹی میں تبدیل کردیجیے۔ تعلیمی آڈیو پروگرام کے بغیر کبھی اپنی کار نہ چلائیے۔ امریکن آٹوموبائل ایسوسی ایشن کے مطابق، ایک اوسط ڈرائیور اپنی کار میں ہر سال پانچ سو سے ایک ہزار گھنٹے گزارتا ہے۔ اگر آپ ڈرائیونگ کے ان گھنٹوں کو سیکھنے کے اوقات میں تبدیل کردیں گے تو آپ اپنی نسل کے بہترین تعلیم یافتہ افراد میں سے ہوجائیں گے۔

Power of earning

آپ کا سب سے قابل قدر معاشی اثاثہ

اپنی معلومات اور مہارتوں کو پیسہ کمانے کیلئے استعمال کرنا آپ کی زندگی میں پیسہ کمانے کا سب سے بڑا واحد ذریعہ ہے۔ یہ آپ کی ''کمائی کی قوت'' کہلاتی ہے اور آپ کی معلومات اور مہارت جو آپ اپنی جاب میں لگاتے ہیں، کا کل مجموعہ ہے۔ آپ کی کمائی کی قوت آپ کی وہ قابلیت ہے جس کی وجہ سے آپ کو آپ کا آجر معاوضہ دیتا ہے۔ اس قابلیت پر آپ کی اَسی سے نوے فیصدی آمدن کا انحصار ہوتا ہے۔ آپ اگر اپنی معلومات اور مہارتوں کو ہر مہینے اور ہر سال بہتر کرتے رہیں گے تو آپ کی کمائی کی اہلیت بڑھتی جائے گی اور اگر آپ مسلسل اپنی مہارتوں کو بہتر بنانے میں ناکام رہیں گے تو آپ ہر مہینے اور ہر سال اپنی پیسہ کمانے کی اہلیت کھوتے رہیں گے۔

آپ کا سب سے عقل مندانہ خرچ یہ ہوگا کہ آپ اپنی کمائی کی قوت پر سرمایہ کاری کریں تا کہ آپ کو بہترین معاوضہ ملے۔ اپنے آپ پر یہ مسلسل سرمایہ کاری آپ کو آپ سے

آگے لے جائے گی۔اس سے آپ کی زندگی کے ہر دن عظیم کامیابی اور خوداعتمادی کا حصول یقینی ہوگا۔آپ کو وہ خود توقیری اور خوشی ملے گی جو آپ چاہتے ہیں۔اس کے نتیجے میں آپ کو اپنی فیلڈ میں وہ مہارت اور قابلیت حاصل ہوگی جو آپ کے اندر خوداعتمادی کا احساس پیدا کرے گی اور یہ احساس آپ کو ناقابل مزاحم بنادے گا۔

اگر آپ کو معلوم ہے کہ آپ کی سمت کیا ہے اور اپنی سمت کے مطابق آپ اپنی جاب میں باکمال بننا چاہتے ہیں تو اس کمال کی کوئی حد نہیں ہے۔آئیے،ایک عملی مشق کرتے ہیں:

1 آج فیصلہ کیجیے کہ آپ جو کچھ کرتے ہیں،اس میں باکمال بنیں گے۔اسے ہدف کے طور پر منتخب کیجیے۔اس کا منصوبہ بنائیے اور روزانہ اس پر کام کیجیے۔

2 ایسے کام یا کسی کام کا وہ حصہ جس سے آپ بہت لطف لیتے ہیں،شناخت کیجیے اور پھر زیادہ سے زیادہ یہ کام کیجیے۔

3 اپنے کیریر میں ایسے کام تلاش کیجیے جو سیکھنا آسان ہیں اور کرنا آسان ہیں۔پھر یہ کام زیادہ سے زیادہ کرنے کے مواقع دیکھئے۔

4 اپنے کام کی کلیدی مہارتیں تلاش کیجیے اور اپنے حساب سے ہر مہارت کو ایک سے دس تک نمبروں میں سے ایک نمبر دیجیے۔یادرکھیے کہ آپ کی کمزور ترین کلیدی مہارت آپ کی بلندترین کامیابی بن سکتی ہے۔

5 ایسی ایک مہارت کھوجئے کہ جس میں اگر آپ باکمال ہوتے چلے جائیں تو آپ کے کیریر پر اس کا نہایت مثبت اثر پڑے گا۔

6 اپنے لیے مسلسل سیکھنے کا منصوبہ تیار کیجیے اور آپ جو کچھ کرتے ہیں،اس میں بہتر سے بہتر ہوتے چلے جایئے۔

7 اہم ترین نتائج تلاش کیجیے یا وہ نتائج جن کیلئے آپ کو معاوضہ دیا گیا ہے اور مزید بہتر سے بہتر نتائج حاصل کرنے کیلئے تگ ودو کیجیے۔

4

خود اعتمادی، اندر کا کھیل

"خود اعتمادی کہیں باہر سے نہیں آتی۔ یہ نتیجہ ہے گھنٹوں، دنوں، ہفتوں اور برسوں کے مستقل کام اور عزم کا!

راجر اسٹوبانچ

ارسطو نے اپنی مشہورِ زمانہ کتاب میں لکھا ہے کہ انسان کا عمومی مقصد خوشی ہے، تاہم ہر شخص اپنے تئیں خوشی کی وضاحت کرتا ہے۔ ہم ایک بات جانتے ہیں کہ ہم جتنا زیادہ پُراعتماد ہوں گے اور جتنا بہتر محسوس کریں گے، اتنے خوش ہوں گے اور ہر کام اتنا ہی موثر کریں گے۔ تاہم، خود اعتمادی حقیقتاً ایک ذہنی کیفیت کا نام ہے جس کا انحصار آپ کے یقینی نظام (Belief System) پر ہے۔ یقین یا عقیدہ آپ کو غیر یقینیت کا جرات کے ساتھ سامنا کرنے کے قابل کرتا ہے۔ اعتماد آپ کو تحمل اور وضاحت کے ساتھ تبدیلیوں اور مشکلوں کا سامنا کرنے اور غیر متوقع رکاوٹوں کو جھیلنے کے قابل کرتا ہے۔ یہ آپ کو کسی بھی حالات میں موثر طور پر ردِعمل ظاہر کرنے کے قابل کرتا ہے۔

یقین کا قانون

یقین کا قانون، قانونِ علت و معلول کا اہم حصہ ہے۔ یہ قانون کہتا ہے کہ "آپ کے یقین آپ کی حقیقت بنتے ہیں۔" آپ اس پر یقین نہیں کرتے جو آپ دیکھتے ہیں، بلکہ اسے دیکھتے ہیں جس پر آپ یقین رکھتے ہیں۔ ولیم جیمس نے کہا تھا، "یقین حقیقی حقیقت

تخلیق کرتا ہے۔" چنانچہ اگر آپ اپنے اندر خاصا یقین اور اعتماد رکھتے ہیں تو باہر کی دنیا اسی یقین اور اعتماد کے مطابق چلے گی۔

حقیقت یہ ہے کہ آپ کی آج کی باہر کی دنیا آپ کی گہرائی میں پیوست آپ کے یقینوں اور خیالوں کا پرتو ہے۔ آپ اپنے اندر جس قسم کے یقین کی بنیاد بناتے ہیں، اپنے باہر کی دنیا میں آپ ویسا ہی برتاؤ ظاہر کرتے ہیں۔ آپ اپنے گرد جیسی دنیا دیکھتے ہیں، وہ دراصل آپ کے اندر حقیقت کے بارے میں اپنے ہی یقین کی بنیاد پر ہوتے ہیں۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ یہ یقین کتنے درست ہیں۔

آپ خود کو کیسے بتاتے ہیں کہ یہ یقین سچ ہیں؟ بہت سادہ! آپ جو کچھ کرتے ہیں یا نہیں کرتے، اس کا مشاہدہ کر کے اپنے آپ کو اپنے یقینوں کے بارے میں بتا سکتے ہیں۔ آپ اپنے یقین کو سن کر خود کو اپنے یقین کے بارے میں بتا سکتے ہیں۔ جب آپ حقیقتاً اپنے تئیں یہ یقین کریں گے کہ آپ ایک غیر معمولی انسان ہیں اور حیران کن صلاحیتیں رکھتے ہیں تو آپ اسی انداز سے چلیں گے اور بات کریں گے۔ آپ کے اندر کے خیالات آپ کی باہر کی حقیقت بن جائیں گے۔

یقین کی قوت

آیئے، ایک شخص کی کہانی سناتا ہوں جو کئی برس پرانی ہے۔ وہ کاروباری تھا اور شدید مشکلات میں تھا۔ اس کے بڑے گاہک اس سے ہٹ گئے تھے اور وہ بڑے قرض میں مبتلا تھا۔ اس کی سپلائی ختم ہو چکی تھی۔ اسے سمجھ نہیں آ رہا تھا کہ وہ اپنی کوشش جاری رکھے یا ہمت چھوڑ بیٹھے اور دیوالیہ ہونے کا اعلان کر کے کاروبار سمیٹ ڈالے۔ اس شام وہ پارک میں گھومنے نکل گیا اور بار بار یہ سوچنے لگا کہ اسے کیا فیصلہ کرنا چاہیے۔ وہ پارک میں موجود ایک پل پر کھڑا نیچے پانی میں دیکھ رہا تھا کہ اتنے میں ایک بوڑھا اس کی طرف نمودار ہوا اور اس

نے کاروباری کے چہرے پر پریشانی کے آثار دیکھے تو اس سے پریشانی کی وجہ پوچھی۔ کاروباری نے اپنے مسائل کے بارے میں بتایا کہ اس کا بزنس بالکل ختم ہونے کو آچکا ہے، حالانکہ مستقبل میں اس کے آگے بڑھنے کے امکانات ہیں۔ بوڑھا اس کاروباری کی بات سننے کے بعد بولا، "میرے خیال میں، میں تمہاری مدد کرسکتا ہوں۔"

بوڑھے نے اپنی جیب سے چیک بک نکالی اور کاروباری سے اس کا نام پوچھا اور اسے وہ چیک تھماتے ہوئے کہا، "یہ رقم لے جاؤ۔ مجھ سے ٹھیک ایک سال بعد اسی جگہ ملنا اور تم اس وقت مجھے یہ رقم واپس کرنے کے قابل ہو گے۔" پھر وہ بوڑھا تاریکی میں غائب ہو گیا۔

پانچ لاکھ ڈالر کا چیک

جب وہ کاروباری اپنے دفتر آیا تو اس نے یہ چیک کھول کر دیکھا تو یہ پانچ لاکھ ڈالر کا تھا۔ وہ سمجھا کہ یہ محض ایک مذاق ہے، یہاں تک کہ اس نے چیک پر موجود دستخط پڑھے۔ دستخط پر نام تھا، "جان ڈی روکے فیلر۔" اس نے دنیا کے امیر ترین آدمی سے نصف ملین ڈالر کا چیک وصول کیا تھا۔ یہ وہ شخص تھا جو اس وقت اسٹینڈرڈ آئل کمپنی بنا چکا تھا اور دوسروں کو پیسہ دینے کیلئے مشہور تھا۔

پہلے تو کاروباری نے سوچا کہ وہ یہ چیک کیش کرالے اور اپنے تمام معاشی مسائل حل کرلے۔ لیکن پھر اس نے فیصلہ کیا کہ وہ یہ چیک اپنی دراز میں رکھ دے گا، کیوں کہ اسے پتا ہے کہ وہ کبھی بھی چاہے، یہ چیک نکال کر اسے استعمال کرسکتا ہے۔ وہ پیسہ ہونے کے اس اعتماد کو اپنے سپلائرز کے ساتھ معاملات کرتے ہوئے استعمال کرے گا تو زیادہ پُراعتماد ہو گا۔ وہ اس اعتماد سے اپنے کاروبار کو بہتر کرے گا۔

اپنے نئے جوش کے ساتھ وہ کاروبار پر واپس آیا اور نئے معاملات کیے، مسائل حل کیے، ادائیگی کی شرائط پر نظرِ ثانی کی اور کئی بڑی فروخت کیں۔ ایک مہینے میں وہ دوبارہ بلندی

پر تھا۔ وہ قرض سے نکل آیا تھا اور پیسہ بنا رہا تھا۔

ایک سال بعد وہ کاروباری دوبارہ اسی پل پر گیا۔ اس کے ہاتھ میں وہی چیک تھا جو اس نے کیش نہیں کرایا تھا۔ وہ بوڑھے کو اپنے بارے میں بتانے کیلئے بے تاب تھا۔ جیسا کہ اُن دونوں کے درمیان طے پایا تھا، بوڑھا پودوں میں سے برآمد ہوا۔ ابھی وہ کاروباری یہ بتانا ہی چاہتا تھا کہ گزشتہ بارہ مہینے میں اس نے کیا کیا اور اس کے دیے ہوئے چیک کو اس نے کیوں نہیں کیش کرایا کہ اسی اثنا میں ایک نرس دوڑی ہوئی آئی اور اس بوڑھے کا بازو پکڑ کر اپنی طرف کھینچنا شروع کر دیا۔ ساتھ ہی اس کاروباری سے معذرت کرتے ہوئے بولی کہ مجھے امید ہے کہ اس بوڑھے نے آپ کو زیادہ پریشان نہیں کیا ہوگا، کیوں کہ یہ پاگل ہے اور ہر بار اپنے ریسٹ ہوم سے نکل آتا ہے اور ہر چلتے پھرتے شخص کو کہتا ہے کہ وہ جان ڈی روکے فیلر ہے۔ وہ نرس یہ کہتی ہوئی اور بوڑھے کا بازو پکڑے اسے کھینچتی ہوئی وہاں سے چلی گئی۔

وہ کاروباری یہ سارا منظر دیکھ کر ہکا بکا رہ گیا۔ ایک سال تک وہ اپنے کاروباری معاہدے کرتا رہا، چیزیں خریدتا اور بیچتا رہا، کیوں کہ اسے اپنے اوپر اعتماد تھا کہ اس کے پاس پانچ لاکھ ڈالر ہیں جنھیں وہ جب چاہے، استعمال میں لاسکتا ہے۔ اس واقعے کے بعد اسے فوراً یہ احساس ہو گیا کہ اس نے اپنے کاروبار کو اس لیے کامیاب کر لیا کہ اسے یقین تھا کہ اسے اپنی کامیابی کا یقین تھا، حالانکہ اس کا یقین جھوٹی معلومات پر قائم تھا۔ یہ اس کی خوداعتمادی کا عملی اظہار تھا جس نے اس کے سارے معاملات چلائے۔

خود کو قائل کیجیے

آپ کا کام یہ ہے کہ آپ اس کاروباری کی طرح اپنے اندر اعتماد اور یقین پیدا کریں۔ یہ دنیا بڑی حد تک آپ کی اپنے بارے میں تخمینے پر آپ کو قبول کرتی ہے۔ آپ کی ذمے داری ہے کہ اپنے بارے میں کسی دوسرے کو قائل کرنے سے پہلے خود کو اپنے بارے میں قائل کیجیے۔

جب آپ کو یہ یقین ہو جائے گا کہ آپ جس چیز میں ماہر ہونا چاہتے ہیں، اس میں آپ ماہر ہیں تو آپ اسی انداز سے عمل کریں گے اور آپ کا یہ یقین آپ کی حقیقت بن جائے گا۔

ہم دراصل جس چیز کے بارے میں بات کر رہے ہیں، اسے ذہنی مضبوطی اور لچک دار شخصیت کہتے ہیں۔ ذہنی مضبوطی قانونِ علت و معلول کا ایک موضوع ہے۔ آپ محض چند خیالات اور افعال کو بار بار دہرا کر اپنی زندگی میں وہ غیر متزلزل اعتماد لا سکتے ہیں جس کی آپ خواہش کرتے ہیں، یہاں تک کہ وہ آپ کے لاشعور میں پیوست ہو جائے اور آپ کی اپنی قوت بن جائے۔ آپ اپنے ذہنی عضلات پر کام کر کے اپنی ذہنی مضبوطی اسی طرح بڑھا سکتے ہیں جیسے آپ اپنے جسمانی عضلات پر کام کر کے اپنی جسمانی مضبوطی بڑھاتے ہیں۔ یوں، آپ جتنا موثر اور مضبوط ہونا چاہتے ہیں، ہو سکتے ہیں۔

تجویز کی قوت (Power of Suggestion)

انسان کی ذہنی اور جسمانی کیفیت کی تشکیل میں غالباً سب سے طاقت ور عامل "تجویز کی قوت" (Power of Suggestion) ہے۔ تجویز کی قوت کے اثرات آپ کی پیدائش کے ساتھ ہی آپ کی شخصیت اور زندگی پر شروع ہو جاتے ہیں اور ساری زندگی جاری رہتے ہیں۔ چنانچہ آپ وہی شخصیت بن جاتے ہیں، جو آپ ہیں۔

ماہرین کہتے ہیں کہ نوے فیصدی آپ جو کہتے، کرتے، سوچتے اور محسوس کرتے ہیں، وہ آپ کے گرد موجود ماحولی اور نفسیاتی تجاویز سے تشکیل پاتا ہے۔ مثال کے طور پر، اوسط انسان تجویز کے معاملے میں بہت حساس ہوتا ہے کہ کسی سے سخت لفظ سننے کے بعد وہ گھنٹوں الجھن اور غصے میں رہتا ہے۔ دوسری جانب، ایک تعریفی لفظ اسے تمام دن مثبت اور خوش رکھتا ہے۔ ہم سب اپنے گرد ہونے والی تجاویز کے اثرات کے معاملے میں بہت حساس ہوتے ہیں۔

ماحول سے آنے والی تجاویز کو کنٹرول کیجیے

بلند سطح کی خود اعتمادی سے محظوظ ہونے کیلئے آپ کو اپنے ذہن اور خود کو اپنے ماحول سے آنے والے ایسے تمام اثرات سے آزاد کرنا ہوگا جو آپ کو منفی یا ناخوش محسوس کرائیں۔ آپ کا مکمل کنٹرول آپ کے خیالات اور ماحول سے آنے والی تجاویز پر ہونا چاہیے۔ تاکہ آپ کو یقین ہو کہ آپ کا ذہن وہی چیزیں وصول کر رہا ہے جو آپ چاہتے ہیں اور آپ ویسی ہی شخصیت بن رہے ہیں، جو آپ چاہتے ہیں۔ اس کے سوا باقی تمام اثرات کو آپ نے اپنے سے دُور رکھنا ہے۔

تین قسم کی تجاویز ہیں جو یہ طے کرتی ہیں کہ آپ کو اپنے بارے میں کیسا محسوس کرنا اور کیسا سوچنا ہے۔ پہلی قسم کی تجویز، بیرونی تجویز ہوتی ہے۔ یہ وہ تمام سرگرمیاں ہیں جو آپ کے گرد ہو رہی ہیں... جس لمحے آپ جاگتے ہیں، اس لمحے سے لے کر آپ کی رات گئے آپ کی معلومات یا گفتگو تک۔ آپ ٹیلی ویژن، ریڈیو، اخبار، انٹرنیٹ، گفتگو، کام کا تجربہ، فیڈ بیک، اہل خانہ سے میل جول حتیٰ کہ ٹریفک کے مسائل یا درجہ حرات میں تبدیلی وغیرہ کا اثر بھی آپ پر ہوتا ہے اور اس اثر کی سطح کا انحصار آپ کی حساسیت پر ہے۔

لوگوں کی بہت بڑی اکثریت اپنی زندگیوں کو اپنے گرد ہونے والی چیزوں سے متاثر کرتی ہے۔ وہ اپنے تئیں اگرچہ یہ قائل کرتے ہیں کہ وہ آزادانہ سوچتے ہیں، لیکن وہ اپنے گرد ہونے والے حالات کا ردِعمل ظاہر کرتے ہیں۔

اپنے جذباتی کنٹرول کیجیے

یہی وجہ ہے کہ وہ منفی جذبات جو آپ کو پریشان کر دیتے ہیں، عموماً لاشعوری ہوتے ہیں۔ یہ بیرونی حالات کے نتیجے میں بے سوچے سمجھے آپ کا ردِعمل ہوتا ہے۔ ہم جانتے

ہیں کہ یہ سچ ہے، کیوں کہ کوئی بھی شعوری طور پر منفی، غصیلا یا پریشان محسوس کرنے کا فیصلہ نہیں کرتا۔ جب لوگ اپنے جذبات کو کنٹرول کرنے کے قابل ہوتے ہیں، وہ خوشی کا احساس منتخب کرتے ہیں۔

مثال کے طور پر، جب کوئی ہمارے ساتھ برا کرتا ہے تو ہم غصے میں آجاتے ہیں۔ یہ خودکار ردِ عمل ہوتا ہے۔ یہ خودکار ردِ عمل ہماری منفی عادت ہوتی ہے جو ہم کسی کے کچھ کہنے یا کرنے پر ظاہر کرتے ہیں۔ ہر شخص کی کچھ خودکار عادات ہوتی ہیں۔ یہ عادات بٹن کی طرح کام کرتی ہیں۔ گویا، جب کوئی برا برتاؤ کرتا ہے تو یہ بٹن دباتا ہے اور منفی احساس کی رَو (کرنٹ) جاری ہو جاتی ہے جس کے نتیجے میں وہ منفی محسوس کرنا شروع کر دیتا ہے۔ اسی طرح مثبت جذبات کے خودکار بٹن بھی ہوتے ہیں۔ ہمیں اگر یہ پتا چل جائے کہ کس کا بٹن کیا کام کرتا ہے تو ہم اس کا وہی بٹن دبا کر اس کا ویسا ہی برتاؤ حاصل کر سکتے ہیں۔

ردِ عمل سے پہلے سوچیے

اپنے ذہن کو کنٹرول کرنے کا ایک طریقہ یہ ہے کہ پہلے سے اس بیرونی عامل کو جانچ لیں جو آپ کو غصیلا یا پریشان کرتا ہے۔ ایسی تمام چیزوں (افعال اور افراد) کی فہرست بنائیے جن کی وجہ سے آپ منفی ردِ عمل دیتے ہیں۔ پھر شعوری طور پر یہ فیصلہ کیجیے کہ مستقبل میں کبھی ان مسائل سے پالا پڑا تو خود کو پریشان اور غصیلا ہونے کی اجازت دینے کی بجائے مثبت اور متحمل ردِ عمل ظاہر کریں گے۔

ہر بار جب آپ کے ساتھ کچھ ایسا ہو کہ جس کے باعث آپ کے اندر منفی ردِ عمل پیدا ہونے کا خدشہ ہو تو شعوری طور پر یہ طے کیجیے کہ آپ کسی بھی طرح کا ردِ عمل ظاہر نہیں کریں گے... منفی نہ مثبت۔ مسکرائیے، گہری سانس لیجیے اور خاموش رہیے۔ آپ اس عمل کی جتنی

زیادہ مشق کریں گے، اتنا زیادہ آپ کیلئے اس پر عمل آسان ہوگا۔ آپ زیادہ مثبت اور پُرامید ہوتے جائیں گے۔ آپ کی خوداعتمادی بڑھتی جائے گی۔ آپ محسوس کریں گے کہ آپ اپنی زندگی کے اِنچارج ہیں۔ آپ باہر سے آنے والی بیرونی تجاویز کے غلام ہونے سے بچ جائیں گے جو آپ کی ذہنی کیفیت کو کنٹرول کرتی ہیں۔

دوسری قسم کی تجاویز ''سیلف سجیشن'' (Self suggestion) کہلاتی ہیں۔ اُردو میں ہم اسے ''خود تجویزی'' کہہ لیتے ہیں۔ خود تجویزی یہ ہے کہ جب آپ اپنی ذہنی زندگی کو دونوں ہاتھوں سے کنٹرول کر رہے ہوتے ہیں۔ یا بہ الفاظِ دیگر، اپنے ذہنی کمپیوٹر کے کیبورڈ پر خود ٹائپ کرتے ہیں۔ یوں، آپ اپنے لاشعور کو شعوری طور پر انھی خیالات واحساسات کی پروگرامنگ دے رہے ہوتے ہیں جو خیالات واحساسات آپ چاہتے ہیں۔ خود تجویزی ایک طرح سے اپنے وہ اتھاہ یقین تشکیل دینے کا نظام ہے جس سے آپ کو غیر متزلزل خود اعتمادی ملتی ہے۔ خود تجویزی کے اتنے موثر ہونے کی وجہ ''قانونِ تبادل'' (Law of Substitution) ہے۔

قانونِ تبادل کہتا ہے کہ آپ کا لاشعوری ذہن ایک وقت میں صرف ایک خیال کو جکڑ سکتا ہے... منفی یا مثبت۔ اگر آپ شعوری طور پر اپنے ذہن کو مثبت الفاظ یا تصویر دینے کا فیصلہ کرلیں گے تو ہوگا یہ کہ آپ کا ذہن بیرونی ماحول سے آنے والی ایسے تمام چیزوں کو روک دے گا جو منفی خیال واحساس کا باعث ہوسکتی ہیں یا آپ کی اصل خواہش کے خلاف ہیں۔

مثال کے طور پر، جب کبھی آپ کسی بھی شے کے بارے میں مشکل یا غصیلا محسوس کرنا شروع کردیں تو اپنے ذہن کے سوچ کو بدل دیں اور اپنے اہداف کے بارے میں سوچنا شروع کردیجیے۔ یوں، ہوگا یہ کہ آپ کا ذہن تیزی سے منفی سے مثبت کی طرف سوچ کرے گا اور آپ دوبارہ بہتر محسوس کرنے لگیں گے۔ ہدف کا خیال جو مثبت اور مستقبل سے متعلق

ہوتا ہے، بہت ہی اوپر اٹھانے والا ہوتا ہے۔ لہٰذا ایسے وقت میں کہ جب آپ اپنے اہداف کے بارے میں سوچ رہے ہوں، اسی کے ساتھ آپ غصے اور پریشانی کے بارے میں نہیں سوچ سکتے۔ قانونِ تبادل استعمال کرتے ہوئے آپ اپنے ماحول سے آنے والی تجاویز اور لاشعور تک پہنچنے والی معلومات کو مکمل طور پر کنٹرول کر سکتے ہیں۔

سیلف کنٹرول کو کھیل بنائیے

جب آپ کے ساتھ کچھ منفی یا غیر متوقع ہو تو فوراً اس لمحے کو روکیے اور اسے ٹھہراؤ اور سیلف کنٹرول کا موقع بنا لیجیے۔ اسے ایک کھیل کی طرح لیجیے۔ اپنے تئیں منفی محسوس کرنے کی بجائے خود کو کچھ مثبت سوچنے پر لگائیے۔

میں آپ کو ایک افرمیشن بتاتا ہوں جس نے مجھے تو بہت فائدہ دیا ہے۔ میں اسے بار بار دہراتا ہوں یہاں تک کہ یہ افرمیشن میرے لیے ہر صورتِ حال میں خودکار طور پر کام کرنے لگتی ہے، یعنی اس پر مجھے شعوری زور لگانا نہیں پڑتا۔ جب کبھی میرے ساتھ کچھ برا ہوتا ہے تو مجھے پتا چلتا ہے کہ میں یہ کہنا شروع ہو گیا ہوں، "اگر میں اسے اپنی نمو اور مہارت کے موقع کے طور پر دیکھوں تو... ہر صورتِ حال مثبت صورتِ حال ہے۔"

کچھ ہی ہو، میں ایسے موقع پر گہری سانس لیتا ہوں، ریلیکس ہوتا ہوں، مسکراتا ہوں اور کہتا ہوں، "اگر میں اسے اپنی نمو اور مہارت کے موقع کے طور پر دیکھوں تو... ہر صورتِ حال مثبت صورتِ حال ہے۔" پھر میں اس صورتِ حال کے اندر جھانکتا ہوں اور میرے لیے اس میں سیکھنے کے واسطے کچھ ہے تو میں اسے اپنی خود نموئی اور مہارت کیلئے استعمال کرتا ہوں۔ یہ ایک سادہ ذہنی کھیل ہے جو مجھے پُرسکون رہنے اور اپنے جذبات کو کنٹرول کرنے کے قابل کرتا ہے۔ جیسے یہ میرے لیے کارآمد ہے، اسی طرح یہ آپ کو بھی فائدہ دے گا۔ ایک مرتبہ کر کے تو دیکھیے۔

خودکار خود تجویزی کی قوت

خودکار خود تجویزی جسے انگریزی میں Autosuggestion کہتے ہیں، بار بار دہرائے جانے والے وہ پیغامات ہیں جو لاشعور کو دیے جاتے ہیں۔ یہ پیغامات لاشعور پر بہت گہرے اثرات مرتب کرتے ہیں۔ یہ بات معلوم ہوئی ہے کہ جو لوگ خوش اور پُر امید ہوتے ہیں، وہ تقریباً ہر معاملے میں اپنے ذہن کی پروگرامنگ خوش اور پُر امید طریقوں سے کرتے رہتے ہیں۔ جبھی وہ ہر صورتِ حال میں خوش اور پُر امید ہوتے ہیں۔ آپ بھی ایسا کر سکتے ہیں۔

ہماری تمام زندگی کا انحصار ہماری ردِعمل پر ہے جو ہم مختلف حالات میں دیتے ہیں۔ اہم یہ نہیں کہ آپ کے ساتھ کیا ہوا ہے، بلکہ اہم یہ ہے کہ آپ کے ساتھ جو کچھ ہوا ہے، اس پر آپ کیسا ردِعمل دیتے ہیں۔ تاش کے کھیل میں کارڈ نہیں جتواتے، بلکہ یہ آپ کے کھیل پر ہے کہ آپ ان کارڈوں سے کیا چالیں چلتے ہیں۔ یہی معاملہ زندگی کے شطرنج کے ساتھ ہے۔ زندگی کے کھیل میں آپ کی چالیں آپ کو خوشی یا ناخوش کرتی ہیں۔ آپ کا کام یہ ہے کہ آپ مستقلاً اپنی قوتِ اعتمادی کے استعمال کا فیصلہ کریں جو آپ کے ذہن کو صاف رکھے اور آپ ہر دم مثبت رہتے ہوئے بہترین کارکردگی دیں۔

پہلے باب میں ہم یہ بات کر چکے ہیں کہ آپ کی خود اعتمادی کیلئے آپ کی اقدار کا واضح ہونا کتنا ضروری ہے۔ دوسرے باب میں ہم بتا چکے ہیں کہ زندگی کے ہر شعبے میں اہداف کی اہمیت کتنی زیادہ ہے، اور یہ کہ آپ کی اقدار اور اہداف کا آپس میں ہم آہنگ ہونا کتنا اہم ہے۔ تیسرے باب میں ہم یہ گفتگو کر چکے ہیں کہ آپ کیلئے اپنی اقدار اور اہداف سے ہم آہنگی رکھتے ہوئے اپنی مہارتوں کو بڑھانا کتنا ضروری اور اہم ہے۔

اس باب میں، آپ ذہنی مضبوطی حاصل کرنے کے طریقے سیکھیں گے جنھیں آپ اپنے

لاشعور کو "ری پروگرام" (Re-program) کرنے کیلئے استعمال کر سکتے ہیں۔ آپ یہ سیکھیں گے کہ آپ کیسے بہترین خیال اور خود اعتمادی تشکیل دے سکتے ہیں کہ آپ اپنے ذہن میں کچھ بھی حاصل کرنے کے قابل ہو جائیں اور پھر آپ یہ سیکھیں گے کہ آپ کیسے اس خود اعتمادی کو خواہ کچھ ہی ہو، خودکارانہ استعمال کرنے کے قابل ہو جائیں۔

اپنی زندگی کا چارج سنبھالیے

اپنے شعور اور لاشعور کا مکمل کنٹرول سنبھالنے کا نقطہ آغاز یہ ہے کہ آپ جو کچھ سوچتے، کہتے اور کرتے ہیں، اس تمام کی مکمل ذمے داری خود قبول کیجیے۔ آپ کے ساتھ جو کچھ ہوتا ہے، خاص کر آپ کی زندگی میں جو نشیب و فراز آتے ہیں، ان سب کے ذمے دار آپ خود ہیں۔ جیسا کہ ایلینر روزویلٹ نے کہا تھا، کوئی بھی آپ کو احساس کمتری محسوس نہیں کرا سکتا جب تک آپ اسے اس کی اجازت نہ دے دیں۔"

میں سمجھتا تھا کہ زندگی میں کامیابی کا نقطہ آغاز اہداف کا تعین اور منصوبہ بندی ہے۔ پھر مجھے لگا کہ ان سے بھی پہلے کچھ اور آتا ہے۔ چنانچہ سب سے پہلے یہ قبول کرنا ضروری ہے کہ آپ اور آپ کی زندگی کے ساتھ جو کچھ ہوتا ہے، اس کے مکمل ذمے دار آپ خود ہیں۔

حقیقی پختگی اس وقت شروع ہوتی ہے کہ جب آپ یہ محسوس کرنے لگتے ہیں کہ کوئی بھی آپ کو بچانے نہیں آئے گا۔ یہ صرف آپ ہیں کہ جب اپنی زندگی کی حالات کی مکمل ذمے داری خود قبول کرتے ہیں تو اپنے ذہن کو اس کیفیت میں لے آتے ہیں کہ زندگی کو ایڑھ لگانے کے قابل ہوتے ہیں۔ جب آپ اپنے تئیں سو فیصدی ذمے داری قبول کرتے ہیں کہ مجھے ایک قدم آگے جانا ہے اور جو کچھ آپ چاہتے ہیں، اس کے حصول کا فیصلہ کرتے ہیں تو کام شروع ہوتا ہے۔

ذمے داری قبول کرنا کوئی انفرادی اختیار نہیں ہے کہ جو چاہتے ہیں، وہ اختیار کر لیں

اور جو نہ چاہیں، اختیار نہ کریں۔ یہ اقدام لازمی ہے۔ یہ انسان کے وجود کا لازمہ ہے۔ جو چیزیں آپ کے اطمینان کی آپ کی زندگی میں نہیں، ان کیلئے آپ کسی دوسرے کو موردِ الزام قرار نہیں دے سکتے۔ ہنری فورڈ دوم نے کہا، ''گلہ کبھی صلہ نہیں دیتا۔''

کوئی بھی آپ کو کچھ کرنے یا کچھ سوچنے پر مجبور نہیں کر سکتا۔ آپ ابھی جہاں ہیں اور جو بھی ہیں، اس لیے ہیں کہ آپ نے یہاں اور ایسا ہونے کا فیصلہ کیا تھا۔ آپ کے ساتھ جو کچھ ہوا یا آئندہ ہوگا، سب آپ پر ہے۔ اگر آپ کی زندگی میں ایسا کچھ ہے کہ جس سے آپ ناخوش ہیں تو صرف آپ اس ناخوشی کے سبب کو تبدیل کر سکتے ہیں۔ آپ مکمل طور پر ذمے دار ہیں۔

ہر عمل کا نتیجہ ہوتا ہے

نہایت پختہ ذہن رکھنے والے افراد یہ مانتے ہیں کہ اُن کے ہر عمل کا ضرور ایک نتیجہ ہوتا ہے۔ عاقل بالغ شخص یہ جانتا ہے کہ وہ جو عمل منتخب کرتا ہے، جب ایک مرتبہ وہ عمل کر لیتا ہے تو اس عمل کا نتیجہ (متوقع اور غیر متوقع) اسے ضرور ملے گا۔ وہ یہ تسلیم کرتا ہے کہ ہر علت کا معلول ہوتا ہے۔ یعنی ہر شے کا کوئی سبب ضرور ہوتا ہے۔ چنانچہ آپ عمل کا انتخاب تو کر سکتے ہیں، لیکن ایک بار عمل منتخب کر لیا تو آپ اس عمل کے نتائج کو کنٹرول نہیں کر سکتے۔ عقل مند لوگ اپنے خیالات جو وہ سوچتے ہیں اور عمل جو وہ کرتے ہیں، دونوں کا انتخاب خوب پھونک کر کرتے ہیں۔ وہ خود کو دھوکا دیتے ہیں اور نہ خام خیالی میں مبتلا ہوتے ہیں۔ وہ یہ نہیں کہتے کہ حالات مختلف ہوں گے اور نہ وہ قسمت کے آسرے پر بیٹھ رہتے ہیں۔

بے عملی کا بھی نتیجہ ہوتا ہے۔ چیزوں کو نظر انداز کرنے کی غلطی اپنے نتائج اور اثرات رکھتی ہے۔ اپنے خیالات، اقدار، اہداف کے تعین، منصوبہ بندی وغیرہ سے بے پروائی برتنا آپ کی ممکنہ کامیابی کیلئے بہت ہی خطرناک ہو سکتا ہے۔

مسائل بہ مقابلہ حقائق

★ کامیابی کا نقطۂ آغاز حقیقت کو تسلیم کرنا ہے۔ جس مرض کا علاج نہیں کیا جا سکتا، اسے برداشت کرنے کی جرات پیدا کرنا پڑتی ہے۔ اکثر لوگ میرے پاس آتے ہیں اور جن مسائل کا سامنا کر رہے ہیں، ان کے بارے میں بات کرتے ہیں تو میں اُن سے پوچھتا ہوں، ''کیا یہ مسئلہ ہے یا حقیقت؟''

اگر یہ مسئلہ ہے تو اس کا حل ڈھونڈا جا سکتا ہے۔ اس میں کچھ ایسا ہے جو تبدیل کیا جا سکتا ہے۔ اگر آپ صورتِ حال سے خوش نہیں تو کچھ اور ایسا کیجیے کہ آپ اس مسئلے کو حل کر سکیں۔

حقیقت، مسئلے سے مختلف ہوتی ہے۔ یہ معاملہ اپنا وجود رکھتا ہے، جیسے موسم، بارش یا برف باری۔ حقیقت کے بارے میں آپ کچھ نہیں کر سکتے۔ اس کے بارے میں آپ کچھ نہیں کر سکتے۔ آپ مسائل حل کر سکتے ہیں، لیکن حقیقت کے بارے میں قانونِ قدرت یہ ہے کہ آپ کو اس کے ساتھ زندگی گزارنا سیکھنا پڑتا ہے۔

بعض اوقات بدقسمتی سے جو ہوتا ہے، وہ حقیقت ہوتی ہے۔ ایک شے فروخت نہیں ہوئی، کاروباری معاملہ ختم ہو گیا، طلاق ہو گئی... یہ سب زندگی کے حقائق ہیں، حقیقتیں ہیں۔ بہت سے لوگ ان حقیقتوں سے پریشان ہوتے ہوتے اپنی بہت سی جذباتی توانائی ضائع کر دیتے ہیں اور چاہتے ہیں کہ یہ حقائق بہتر ہو جائیں اور مستقبل میں ہمارا پالا اُن سے نہ پڑے۔

اپنے خیالات کو کنٹرول کیجیے

آپ ذمے داری والے رویے کا اظہار اپنے لاشعوری خیالات کے اظہار کے ذریعے کرتے رہتے ہیں۔ آپ منفی اور تخریبی خیالات کی بجائے مثبت سوچ اور تعمیری خیالات کا

انتخاب کرتے ہیں۔ماہرین نفسیات اسے Cognitive Control Method کہتے ہیں۔اس کا سادہ مطلب یہ ہے کہ اپنے خیالات کو کنٹرول کرو، انھیں مثبت رکھو اور اپنے تئیں مثبت پیغامات کو بار بار دہراتے رہو، یہاں تک کہ یہ آپ کی روزمرہ زندگی میں خودکار ہو جائیں۔یعنی مثبت خیالات آپ کی فطرتِ ثانیہ بن جائیں۔

مثبت خود کلامی

ذہنی مضبوطی کا پہلا طریقہ یہ ہے کہ اپنے سے مثبت خود کلامی (Self talk) کی جائے۔آپ اپنے آپ سے جس انداز سے بات کرتے ہیں، اس کا اثر آپ کے خیالات اور احساسات پر ہوتا ہے۔ڈاکٹر مارٹن سیلگمین سمیت بہت سے محققین نے یہ دریافت کیا ہے کہ اعلا کارکردگی دکھانے والے خواتین و حضرات کم تر کارکردگی دکھانے والے خواتین و حضرات سے مختلف خود کلامی کرتے ہیں۔

بنیادی طور پر، آپ کی ہم کلامی یا خود کلامی آپ کی اندرونی جذباتی زندگی کی ترجمانی کرتی ہے۔آپ خوش ہیں یا مغموم، مثبت ہیں یا منفی، اس کا انحصار اس بات پر ہے کہ آپ اپنے تئیں کیا کہتے ہیں اور اپنے اردگرد ہونے والے واقعات کو اپنے لیے کیسے پیش کرتے ہیں۔مثال کے طور پر، اگر کسی نے دورانِ سفر آپ کی گاڑی کو تیزی سے پیچھے چھوڑا ہے تو ایک طریقہ تو یہ ہے کہ آپ یہ سوچنے لگیں کہ کتنا بدتمیز اور نااہل ڈرائیور ہے۔اس کی بجائے آپ اسی واقعے پر یہ بھی سوچ سکتے ہیں کہ ہوسکتا ہے، اس گاڑی کے ڈرائیور کو بہت زیادہ ایمرجنسی ہو یا اسے کسی اہم کام پر پہنچنے میں دیر ہو رہی ہے۔یہ بالکل ایک ہی تجربہ ہے، لیکن یہ آپ پر ہے کہ آپ اس تجربے یا واقعے کا اپنے اندر کیا ترجمہ کرتے ہیں۔یوں، آپ کا ایک ہی تجربہ مثبت ہوسکتا ہے یا منفی ہوسکتا ہے۔

مثبت خود کلامی شروع کرنے کا نقطہ آغاز یہ ہے کہ آپ کے ساتھ پورے دن میں جو

خوف اور جرات

'پہلا کام پہلے' کرنے کیلئے جرات کی ضرورت ہوتی ہے اور اکثر اپنے "آرام کے خطے" کو باہر کھینچنے کی ضرورت پڑتی ہے۔ اب ذرا، اپنے خطہ آرام (کمفرٹ زون) پر نظر ڈالیے۔ آپ کا خطہ آرام نمائندگی کرتا ہے اُن چیزوں کی جن سے آپ آشنا ہیں؛ اُن مقامات کی جو آپ کو معلوم ہیں؛ اُن دوستوں کی جن کے پاس آپ اکثر جاتے رہتے ہیں؛ اُن سرگرمیوں کی جنھیں کرنے سے آپ کو لطف ملتا ہے۔ آپ خطہ آرام، خطرات سے ماورا (Risk Free) ہے۔ یہ خطہ، آسانی کا خطہ ہے۔ اس خطے میں کچھ مشقت نہیں کرنا پڑتی۔ یہاں، ہم خود کو محفوظ محسوس کرتے ہیں۔

دوسری جانب، وہ کام ہیں جو مشکل ہیں جیسے نئے دوست بنانا، بڑے مجمع کے سامنے بولنا وغیرہ۔ یہ خطہ جرات کے کام ہیں۔ خطہ جرات میں خوش آمدید۔ اس خطے میں ایڈونچر ہے، خطرہ (رسک) ہے، چیلنج ہے۔ ہر وہ شے جو ہمیں غیر آرام دہ محسوس ہوتی ہے، وہ اس خطے میں موجود ہے۔ اس خطے میں غیر یقینیت، دباؤ، تبدیلی اور ناکامی کا خدشہ ہمارے منتظر ہیں۔ لیکن، یہی وہ جگہ بھی ہے جہاں مواقع موجود ہیں۔ یہی وہ واحد مقام ہے جہاں آپ بھرپور توانائی کو استعمال کرسکتے ہیں۔ آپ "خطہ آرام" میں رہتے ہوئے "خطہ جرات" میں کبھی نہیں پہنچ سکتے۔

کیا ہوا؟ آپ پوچھ سکتے ہیں: "اپنے خطہ آرام میں رہنے میں کیا حرج ہے؟"

کوئی حرج نہیں!

دراصل، ہمارا زیادہ تر وقت اسی خطے می خرچ ہونا چاہیے۔ لیکن اس خطے میں رہتے ہوئے کوئی ایسی غلطی کرتے ہیں کہ جس سے کچھ اہم حاصل نہیں ہوتا۔ آپ جانتے ہیں، میں بھی کہ جو لوگ نئے کاموں کی کوشش کرنے سے کتراتے ہیں، یا محفوظ زندگی گزارنے کی سعی کرتے ہیں، بے زار زندگی گزار دیتے ہیں۔ کون ایسی زندگی چاہتا ہے؟ "آپ وہ شاٹ جو کبھی نہیں کھیلتے، سو فیصدی ضائع کردیتے ہیں۔" یہ بات ہاکی کے عظیم کھلاڑی زین گریز نے کہی تھی۔ تو پھر آپ اپنے اوپر کچھ اعتماد ظاہر کرکے اپنی زندگی کو 'ایڑھ' کیوں نہیں مارتے؟ خطرہ مول لیا جائے اور وقت بہ وقت اپنے خطہ جرات میں پیراشوٹ سے چھلانگ لگائی جائے۔ یاد رکھیے، بے خطرہ (Riskless) زندگی کا خطرہ، زندگی کے تمام خطروں سے زیادہ خطرناک ہے۔

(کتاب "کامیاب نوجوانوں کی سات عادتیں" سے لیا گیا۔ شائع کردہ کامیابی ڈائجسٹ، کراچی)

کچھ ہوتا ہے، آپ اسے تعمیری اور مفید انداز میں اپنے لیے پیش کریں۔ یہ تصور کیجیے کہ پوری دنیا آپ کو کامیاب اور خوش کرنے کیلئے ایک بڑی سازش تیار کر رہی ہے۔ تصور کیجیے کہ آپ کے ساتھ جو کچھ ہو رہا ہے، وہ آپ کو کچھ قابل قدر سکھانے کیلئے ہو رہا ہے اور آپ کو آپ کے اہم ترین اہداف کے قریب کرنے کا ذریعہ ہے۔

مثبت توقعات کی مشق

توقعات کا قانون کہتا ہے کہ آپ جو کچھ پورے اعتماد سے توقع کرتے ہیں، وہی آپ کے سامنے آنا شروع ہو جاتا ہے۔ جب آپ مثبت توقع کرنے کا رویہ اختیار کرتے ہیں تو آپ زیادہ پُر امید اور خوش مزاج فرد بن جاتے ہیں۔ چنانچہ آپ کے ساتھ جو کچھ ہو، آپ اس کی ترجمانی بہترین ممکنہ انداز سے کرتے ہیں۔ نپولین ہل نے اپنی کتاب ''تھنک اینڈ گرو رِچ'' میں امریکا کے کامیاب ترین خواتین و حضرات کی خصوصیات لکھی ہیں جن میں سے ایک یہ ہے کہ ان کے ساتھ جب کبھی کوئی رکاوٹ یا مشکل آتی ہے تو وہ اس میں بہترین موقع تلاش کرتے ہیں۔ قانونِ تبادل کے باعث جب آپ ہر مشکل سے کوئی سبق سیکھنے کی کوشش کرتے ہیں اور بہترین ممکنہ موقع تلاش کرنے کی کوشش کرتے ہیں تو آپ کا ذہن مسلسل مثبت رہنا شروع کر دیتا ہے اور اپنے تئیں بہترین عمل کرتا ہے۔

خود سے مثبت گفتگو کیجیے

جب آپ آنے والے واقعے کے بارے میں سوچیں تو اپنے سے مثبت زبان اختیار کیجیے۔ اپنے اندر خود اعتمادی کی تعمیر کیلئے غالباً سب سے طاقت وَر ایفرمیشن یہ ہے کہ ''میں یہ کر سکتا ہوں! میں یہ کر سکتا ہوں! میں یہ کر سکتا ہوں!'' کو روزانہ پچاس پچاس مرتبہ بار بار دہرایا جائے۔ یہ الفاظ آپ کی ناکامی کے خوف کیلئے تریاق ثابت ہوں گے۔ آپ جانتے

ہیں کہ ناکامی کا خوف خود اعتمادی کو تباہ کرنے والا بہت بڑا سبب ہے اور عملی زندگی میں ناکامی کی بنیادی وجہ۔ تاہم، آپ کسی بھی صورتِ حال میں ناکامی کے خوف کو یہ جملہ بار بار کہہ کر ختم کر سکتے ہیں کہ ”میں کر سکتا ہوں! میں کر سکتا ہوں! میں کر سکتا ہوں!“

جب کبھی آپ ایسے واقعے کے بارے میں سوچیں جس سے آپ پریشان اور غیر محفوظ محسوس کرنے لگیں، جب کبھی آپ کو ایسا تجربہ ہو کہ آپ کو غصہ آ جائے، تو اپنی خود تجویزی کی مہارت کو یہ الفاظ استعمال کرتے ہوئے کام میں لائیے: ”میں کر سکتا ہوں!“ یوں آپ موجود ذہنی کیفیت کو منقطع کر دیں گے اور اس سے جو بھی منفی جذبات مربوط ہیں، ان پر قابو پا سکیں گے۔

اپنے خیالات اور احساسات کو کنٹرول کیجیے

خود توقیری کی تشکیل کیلئے سب سے موثر افرمیشن یہ ہے: ”میں خود کو پسند کرتا ہوں! میں خود کو پسند کرتا ہوں! میں خود کو پسند کرتا ہوں!“

یہ الفاظ پوری توانائی اور جوش کے ساتھ دہرایئے۔ یوں، آپ کا لاشعور آپ کو قبول کرنے لگے گا۔ جب آپ کا لاشعور اس پیغام کو قبول کرے گا تو آپ کی خود توقیری بلند ہو گی اور آپ کی کارکردگی زندگی کے ہر شعبے میں بڑھنا شروع ہو جائے گی۔

اگر آپ اپنا کام بہتر کرنا چاہتے ہیں تو صرف کہیے، ”میں اپنا کام پسند کرتا ہوں! میں اپنا کام پسند کرتا ہوں! میں اپنا کام پسند کرتا ہوں!“

نپولین ہل اور ڈبلیو کلیمنٹ اسٹون اپنی کتاب Success Through a Positive Mental Attitude میں مشورہ دیتے ہیں کہ ”میں خوشی محسوس کرتا ہوں! میں خوشی محسوس کرتا ہوں! میں خوشی محسوس کرتا ہوں!“ کے الفاظ دن میں کئی بار دہرائے جائیں۔

میں جب کسی بھی شے کے بارے میں پریشان ہوتا ہوں تو ایسے میں میری پسندیدہ

ایفرمیشن ہے، ''میں یقین رکھتا ہوں کہ میری زندگی کی ہر صورتِ حال میں میرے پاس اکمل نتیجہ آتا ہے۔ میں یقین رکھتا ہوں کہ میری زندگی کی ہر صورتِ حال میں میرے پاس اکمل نتیجہ آتا ہے۔'' جب آپ یہ الفاظ بار بار کہیں گے تو آپ کو معلوم ہوگا کہ انھیں بار بار دہرانے سے آپ دراصل خود کو مثبت پیغام دیتے ہیں اور یوں، کسی بھی شے کے بارے میں پریشان ہونا تقریباً ناممکن ہوتا ہے۔

لامحدود پوشیدہ مہارتیں

ایفرمیشن کے استعمال سے آپ کی پوشیدہ مہارتیں لامحدود ہو جاتی ہیں۔ یاد رکھیے، ایفرمیشن اپنے لاشعوری ذہن کی ری پروگرامنگ کا ایک موثر طریقہ ہے۔ بار بار ایفرمیشن دُہرانے سے آپ کے ذہن میں طاقت وَر اور مثبت احکام چلنا شروع ہو جاتے ہیں جو ظاہر ہے، آپ کے خودکار خیالات، احساسات اور ردِعمل کی توضیح کرتے ہیں۔

واضح رہے، ایفرمیشن کا جملہ موثر ہونے کیلئے اس میں تین شرائط ہونی چاہئیں۔ یہ حال میں ہو، مثبت ہو اور ذاتی ہو۔ مثال کے طور پر، ایفرمیشن ''میں کر سکتا ہوں! میں خود کو پسند کر سکتا ہوں! میں زبردست محسوس کرتا ہوں!'' انسان کا لاشعور صرف وہی حکم تسلیم کرتا ہے جو اسے صیغہ حال میں دیا جائے۔ کسی وجہ سے، یہ منفی احکام کو رَد کر دیتا ہے اور صرف مثبت پیغام قبول کرتا ہے۔ چنانچہ اگر کوئی انسان یہ کہتا ہے کہ ''میں دوبارہ سگرٹ نہیں پیوں گا'' تو لاشعور ''نہیں'' اور ''گا'' کو محو کر دے گا اور صرف یہ پیغام وصول کرے گا: ''میں دوبارہ سگرٹ پیوں۔ میں دوبارہ سگرٹ پیوں۔'' لیکن، اگر مثبت پیغام ہوگا تو لاشعور صرف مثبت تصویر اپنے اندر بنائے گا اور بولنے والے کی صحت بخش عادات کو فوکس کرے گا۔

آپ اپنے ہر ہدف کیلئے ایفرمیشن بنا سکتے ہیں۔ پھر انھیں بار بار اور مسلسل دہرائیں تو یوں آپ اپنے لاشعور کی گہرائی میں یہی پروگرامنگ کر دیں گے، یہاں تک کہ یہ آپ کے

اندر کی اپنی قوت بن جائے۔ اس وقت آپ خود بہ خود اپنے آپ کو متحرک پائیں گے اور ایک ہدف حاصل کرنے کیلئے جو کچھ کرنا ضروری ہے، آپ خود کریں گے۔

تحریری ایفرمیشن

دوسری ٹیکنیک

اپنے ذہن کو مثبت رکھنے اور اپنے اہداف جلد حاصل کرنے کیلئے دوسری تیکنک یہ ہے کہ اپنے اہداف کو 3x5 انچ سائز کے کارڈوں پر لکھ لیا جائے۔ انھیں کارڈ پر سیاہ روشنائی میں جلی حروف کے ساتھ لکھئے۔ پھر ان کارڈوں کو دن میں کئی بار پڑھئے اور ان ایفرمیشن کو اپنے تئیں بار بار دہرایئے۔ اس سمیت ہر تیکنک جو آپ اپنے اہداف کے حصول کیلئے استعمال کرتے ہیں، آپ کی خودتوقیری اور خوداعتمادی کو بھی بڑھائے گی۔ یہ رویہ یا یقین آپ کیلئے اس مخصوص عمل کا باعث بنے گا جس سے آپ کے اہداف زندگی کی حقیقت بن جائیں گے۔

تصورکاری کی مشق

خوداعتمادی بڑھانے کی تیسری تیکنک تصورکاری (Visualization) ہے۔ یہ تیکنک ایک ایسی واضح ذہنی تصویر تخلیق کرنے کا عمل ہے کہ جیسا فرد آپ بننا چاہتے ہیں، جو کچھ آپ کرنا چاہتے ہیں اور جو اہداف آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ چونکہ آپ کا لاشعور حقیقی تجربے اور واضح تصویر (جو آپ اپنے ذہن میں خود بناتے ہیں) کے درمیان فرق نہیں کرپاتا، اس لیے وہ تصور کرنے پر بھی وہی خیالات و احساسات پیدا کرتا ہے جو آپ کی ذہنی تصویر سے مطابقت رکھتے ہیں۔

تصورکاری سے آپ کے اندر ویسے ہی جذبات پیدا ہوتے ہیں جیسی تصویر آپ تصور کرتے ہیں۔ یوں یہ تصویر آپ کے لاشعور پر اثرانداز ہوتی ہے۔ کسی تصویر سے جتنا زیادہ شدت کے ساتھ ربط قائم کرتے ہیں، اتنا زیادہ یہ تصورکاری آپ کیلئے حقیقت بن جائے

گی۔ یہ ایک طرح کی ذہنی ریہرسل ہوتی ہے جس کے تحت آپ ایک کام کو اپنے ذہن میں بار بار دہراتے ہیں۔

ذہنی ریہرسل کی مشق کے دوران آپ آنے والے واقعے کو اپنے ذہن میں پہلے سے دیکھ لیتے ہیں اور جتنی زیادہ تفصیل سے آپ یہ تصور کرتے ہیں، اتنا زیادہ اس کام میں کامیابی کے امکانات بڑھتے جاتے ہیں۔

فرض کیجیے، آپ کو اگلے چند روز میں ایک امتحان دینا ہے تو چند لمحے کیلئے اپنی آنکھیں بند کیجیے، گہری سانس لیجیے اور خود کو اپنے تصور میں آسانی سے امتحان دیتے ہوئے دیکھئے۔ یہ بھی دیکھئے کہ آپ کو سوال نامے میں دیے گئے تمام سوالات آتے ہیں۔ اگر آپ کو کوئی شے فروخت کرنے کیلئے سیل کال کرنی ہے تو فون کرنے سے چند لمحے پہلے اپنی آنکھیں بند کیجیے اور خود کو بہترین انداز سے، پورے اطمینان سے، مثبت الفاظ سے، پورے کنٹرول کے ساتھ فون کرتے ہوئے تصور کیجیے۔

ذہنی تصویر کو بہتر بنائیے

آپ کی زندگی کی تمام تر بہتری کا آغاز آپ کی ذہنی تصاویر میں بہتری سے ہوتا ہے۔ اگر آپ خوب صورت کپڑے پہننا چاہتے ہیں تو آپ کو چاہیے کہ آپ ایک ایسا میگزین خریدیے جس میں فیشن ماڈلز کی تصاویر ہوں اور جو آپ کی پسند کے کپڑے پہنے ہوں۔ کپڑوں کی ایسی دکان پر جائیے جہاں آپ کی پسند کے معیاری کپڑے ملتے ہوں اور وہاں جا کر آپ اپنے ذہن میں یہ تصور کیجیے کہ آپ یہ کپڑے حقیقتاً پہنے ہوئے ہیں۔

اگر آپ بہتر کار لینا چاہ رہے ہیں تو اس کار شوروم پر جائیے جہاں آپ کی پسند کی کار موجود ہے اور وہاں جا کر ٹیسٹ ڈرائیو لیجیے، گویا آپ اپنی کار چلا رہے ہیں۔ اس کار کے بروشر لیجیے اور اس کی رنگین تصاویر اپنے پورے گھر میں آویزاں کیجیے۔

جب آپ اپنی پسند کی گاڑی کی ٹیسٹ ڈرائیو لینے لگیں تو اپنے تمام حواس کے ساتھ اس ڈرائیو کا تجربہ کیجیے۔ اسے چھوئیے، اسے سونگھیے، اس کی ایک ایک شے کو پوری توجہ سے دیکھیے۔ آپ کا اصل کام اپنے لاشعور کو اس کی تفصیلی اور گہری تصویر فراہم کرنا ہے تا کہ وہ اس پر بہترین کام کرنا شروع کرے۔

اپنے خوابوں کا مکان بنائیے

اگر آپ ایک عمدہ گھر میں رہنا چاہتے ہیں تو اپنے قریب ترین علاقے میں ایسے مکان میں جائیے جو آپ کے خواب کے مکان کے قریب ترین ہو۔ اس مکان میں گھومئے اور تصور کیجیے کہ آپ یہاں رہتے ہیں۔ اس بات کی پروا نہ کیجیے کہ اس کی قیمت کتنی زیادہ ہے۔ آپ کا کام صرف اس مکان کی تصویر لینا ہے۔ ایسے میگزین لیجیے جن میں حسین مکانات کی رنگین تصاویر شائع ہوں۔ اسے شروع سے آخر سے پڑھیے۔ آپ کا کام یہ ہے کہ آپ اپنے ذہن میں اسے نقش کر لیں۔

خاص کر، اس مکان کے بارے میں خوش گوار احساسات پر فوکس کیجیے۔ اصل یہ ہے کہ آپ اپنی ایفرمیشن اور تصور کی قوت کے ذریعے وہ محسوسات حاصل کرنے کیلئے خود کو تیار کیجیے جو آپ چاہتے ہیں۔ تصور کیجیے کہ آپ اپنے اہداف پانے کے بعد جو کچھ محسوس کریں گے، آپ ابھی محسوس کر رہے ہیں۔ یہ جذباتی عامل آپ کو دیگر ایسے طریقوں کو تیزی سے استعمال کرنے میں بھی مددگار رہوگا جو آپ اپنے ذہن کی ری پروگرامنگ کیلئے استعمال کرنا چاہتے ہیں۔

مووی کا اختتام

اپنے ذہن کی پروگرامنگ کرنے اور اپنے تئیں مثبت یقین تیار کرنے کی موثر مشق

end of the movie یعنی مووی کا اختتام کی مشق ہے۔ یہ طریقہ کار یا اوزار کسی بھی آنے والے واقعے کیلئے خود کو بھرپور اعتماد کے ساتھ تیار کرنے کیلئے ایک غضب کی مشق ہے۔ اس مشق میں آپ یہ تصور کیجیے کہ آپ ایک مووی دیکھنے گئے ہیں اور اب اس مووی کے شروع ہونے میں صرف دس منٹ باقی رہ گئے ہیں۔ لابی میں جا کر انتظار کرنے کی بجائے اور آپ تھیٹر میں جاتے ہیں اور وہاں اس مووی کے آخری دس منٹ پہلے سے دیکھ لیتے ہیں۔ آپ جان جاتے ہیں کہ اس مووی میں آگے کیا ہوگا، ڈراما کیسے حل ہوگا اور مووی کے اختتام پر کیا ہوگا کہ سب خوش ہو جائیں۔ آپ چند منٹ انتظار کرتے ہیں کہ مووی شروع ہوا اور آپ مووی شروع سے دیکھیں۔

لیکن، اس بار آپ اس مووی کے بارے میں سب کچھ پہلے سے جانتے ہیں کہ فلاں منظر کے بعد کیا ہوگا اور مووی کا اختتام کیسے ہوگا۔ چنانچہ غیر یقینیت اور ٹینشن کا شکار ہونے کی بجائے آپ پورے اطمینان سے فلم دیکھتے ہیں اور جانتے ہیں کہ ایک واقعے کے بعد اگلا واقعہ کیا ہونے والا ہے۔

آپ اس تیکنیک کو فلم کے علاوہ ہر معاملے میں اختیار کر سکتے ہیں۔ آپ اس تیکنیک سے اپنی خوداعتمادی بڑھا سکتے ہیں، کیوں کہ آپ یہ تصور کر سکتے ہیں کہ کیسی ہی صورتِ حال ہو، ہر کام بہترین انداز سے مکمل ہوگا۔ جب بھی کسی معاملے میں آپ کو ٹینشن یا پریشانی یا عدم تحفظ محسوس ہونے لگے تو end of the movie کی تیکنیک استعمال کر کے اپنے تئیں اچھا محسوس کر سکتے ہیں۔ سیلز کال یا انٹرویو سے پہلے چند لمحے end of the movie کا احساس اختیار کیجیے۔ پھر پُرسکون ہو جایئے۔ اس دوران کچھ ہی ہو، آپ کو پریشان ہونے کی ضرورت نہیں ہے۔ آپ پہلے سے جانتے ہیں، کچھ بھی ہو، بالآخر تمام حالات کا اختتام اچھا ہی ہوگا۔

اس تیکنیک کا دلچسپ پہلو یہ ہے کہ آپ اسے جتنا زیادہ دہرائیں گے تو نہ صرف اس

سے آپ بلند تر درجے کی خوداعتمادی کا تجربہ کریں گے بلکہ آپ کی زندگی کے واقعات کہیں بہتر طور پر انجام پانے لگیں گے کہ شاید آپ نے تصور بھی نہ کیا ہو۔

اپنے ذہن کو غذا دیجیے

ذہنی مضبوطی کی چوتھی تیکنیک اور خوداعتمادی میں تعمیر کا ایک اور طریقہ، اپنے ذہن کو مثبت اور تعمیری پیغامات سے، بھرپور کتابوں اور آڈیو پروگراموں سے مسلسل غذا فراہم کرنا ہے۔ آپ جانتے ہیں کہ آپ جو کچھ کھاتے ہیں، ویسے ہی بن جاتے ہیں، اسی طرح آپ جو سوچتے ہیں، وہی بنتے ہیں۔ آپ اپنے شعوری ذہن میں جو کچھ ڈالتے ہیں، مثبت یا منفی، آپ کی خوداعتمادی بڑھاتی ہے یا گھٹاتی ہے۔ اپنے ذہن کو کنٹرول کرنے کیلئے ضروری ہے کہ آپ کو ہر لحظہ یہ معلوم ہو کہ آپ اپنے ذہن میں جو کچھ ڈال رہے ہیں وہ مثبت ہے اور آپ کے اہداف اور خواہشات سے ہم آہنگ۔

مثبت لوگوں کے قریب رہیے

پانچویں تیکنیک

آپ کی زندگی میں ایک بہت اہم تجویزی اثر بلکہ کہنے دیجیے کہ آپ کی زندگی کا سب سے اہم اثر یا عامل جو آپ کی کامیابی یا ناکامی کا تعین کرتا ہے، آپ کی صحبت ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ آپ باقاعدگی کے ساتھ کس قسم کے لوگوں کے ساتھ اُٹھتے بیٹھتے ہیں۔

اپنے اندر خوداعتمادی اور پُرامیدی بڑھانے کیلئے یہ پانچویں تیکنیک ہے، یعنی آپ کے گرد مثبت افراد ہی رہیں اور منفی لوگوں سے آپ دُور ہو جائیں۔ کبوتروں کے ساتھ اُڑنے کی بجائے شاہینوں کے ساتھ اڑیں۔ آج ہی سے زندگی سے منفی افراد کو نکال باہر کیجیے۔

چونکہ آپ اُن لوگوں سے متاثر ہوتے ہیں جو آپ کے گرد ہیں، جو آپ کے ساتھ کام کرتے ہیں اور آپ جن کے ساتھ وقت گزارتے ہیں، لہٰذا آپ کو یہ یقینی بنانا ہوگا کہ

آپ کے گرد وہ لوگ ہوں جنھیں آپ پسند کرتے ہیں، لطف لیتے ہیں اور اُن کے ساتھ بیٹھ کر اچھا محسوس کرتے ہیں۔ تحقیق بتاتی ہے کہ جن لوگوں کی عادت تنقید اور شکایت کرنے والوں کے ساتھ اٹھنے بیٹھنے کی ہوتی ہے، وہ لوگ اپنی کامیابی اور خوشی کے امکانات کو سبوتاژ کردیتے ہیں۔ منفی لوگ آپ کو کھائی میں گراتے ہیں۔ وہ آپ کی توانائی اور ولولے کے ڈاکو ہیں۔

مثبت لوگوں کو کشش کیجیے

خوش قسمتی سے، قانونِ کشش (لا آف ایٹریکشن) انسان کے معاملے میں بھی بہت تیزی سے کام کرتا ہے۔ آپ اپنے گرد کا انسانی ماحول بھی بدل سکتے ہیں۔ اس کیلئے سب سے پہلے یہ سوچنا شروع کیجیے کہ آپ کیسے لوگوں کو پسند کرتے اور اُن کی تعریف کرتے ہیں۔ ایسے خواتین و حضرات (زندہ یا مُردہ) کے بارے میں سوچیے جن میں وہ خصوصیات پائی جاتی ہیں جن کی آپ عزت کرتے ہیں اور آپ ان پر رشک کرتے ہیں۔

کامیاب مرد و زن کی سوانح عمریاں پڑھیے۔ ایسے لوگوں کے بارے میں مضامین اور انٹرویو پڑھیے جو اپنی زندگی میں کہیں پہنچے۔ جیتنے والوں اور آگے بڑھنے والوں کے ساتھ تعلق بڑھایئے تاکہ اُن کے ساتھ آپ کی ذہنی ہم آہنگی ہو۔ جوں جوں آپ قابل رشک افراد کے بارے میں سوچنا شروع کریں گے، آپ کی سوچ کا انداز بدلنا شروع ہوجائے گا۔ نتیجتاً، آپ اپنی زندگی میں مثبت افراد کو کشش کرنا شروع کردیں گے۔ اسی کے ساتھ اگلا کام یہ ہوگا کہ آپ منفی لوگوں کو دفع کرنا شروع کردیں گے۔ منفی لوگ آپ سے دور ہونا شروع ہوجائیں گے۔ اسی طرح، جب آپ زیادہ مثبت شخص بنیں گے تو مثبت، بامقصد افراد آپ میں دلچسپی پائیں گے جبکہ منفی لوگ آپ سے بیزار ہوں گے اور انھیں آپ کے ساتھ بیٹھنے میں لطف نہیں آئے گا۔ بہت ہی مختصر دورانیہ میں آپ کا انسانی ماحول تبدیل ہوتے ہوتے

بہتر سے بہتر ہو جائے گا۔

ہر شے اہم ہے

اگر آپ کو ذہنی پروگرامنگ کی یہ مشقیں بہت زیادہ لگ رہی ہیں تو یہ سمجھ لیجیے کہ آپ کا ہر عمل کرنا اور نہ کرنا، دونوں ہی اپنے اثرات رکھتے ہیں۔ فصل بونے اور کاٹنے کے قانون کے مطابق، آپ جو کچھ بوتے ہیں یا بونے میں ناکام ہوتے ہیں، دونوں ہی صورتوں میں آپ کوئی فصل تو ضرور کاٹتے ہیں۔

قانونِ قدرت ہے کہ ہر شے اہم ہے۔ آپ کا ہر مثبت قدم آپ کو عظیم زندگی کی تعمیر کی طرف لے جاتا ہے۔ ہر مثبت لفظ یا خیال یا تصویر آپ کے یقین کو گہرا اور خود اعتمادی کو قوی کرتا ہے کہ آپ حیران کن کام کر سکتے اور بہت کچھ حاصل کر سکتے ہیں۔ لیکن یاد رکھیے، اسی کے ساتھ الٹ بھی ہوتا ہے۔ آپ بھرپور کارکردگی اور بلند خود اعتمادی کے ساتھ جو عمل بھی کریں گے، ہر عمل آپ کے اندر احساس پیدا کرے گا۔ ہر مثبت، تعمیری اقدام جو آپ اپنے اہداف کی طرف اٹھاتے ہیں، آپ کے اوپر یقین کو بڑھائے گا اور آپ کی مثالی زندگی کی تکمیل کی قابلیت بڑھتی جائے گی۔

عمل، مسلسل کیجیے

اپنا ویژن واضح رکھیے اور ہر گھنٹے، ہر دن مثبت عمل جاری رکھیے۔ فوری کا احساس تشکیل دیجیے۔ جب کوئی موقع ملے تو فوری اس کی طرف بڑھیے۔ عمل کیلئے تیار رہیے۔

کامیابی کیلئے تیز رفتاری (مگر ہوش کے ساتھ) لازمی ہے۔ آپ جتنا تیز آگے بڑھیں گے، اتنا بہتر محسوس کریں گے۔ جتنی زیادہ حرکت کریں گے، اتنا زیادہ آپ کے توانائی آئے گی۔ آپ جتنا زیادہ آگے بڑھیں گے، آپ کے اندر اتنی زیادہ خود توقیری اور خود

اعتمادی میں اضافہ ہوگا۔

دنیا کو حقیقتاً دو کیٹگری میں تقسیم کیا جا سکتا ہے۔ بولنے والے اور کرنے والے۔ یہ دنیا بولنے والوں سے بھری پڑی ہے جو یہ سمجھتے ہیں کہ اگر وہ بہت زیادہ بولیں گے تو ایسا ہے جیسے بہت کچھ کر لیا۔ لیکن آپ تو کرنے والے ہیں۔ اور انسانی تاریخ میں صرف کرنے والے ہی آگے بڑھے ہیں اور انھوں نے دنیا کو جھنجھوڑ کر رکھا ہے۔ یہ وہ مرد اور خواتین ہیں جو سوچتے ہیں، منصوبہ بندی کرتے ہیں اور مسلسل عمل کرتے ہیں۔ یہ وہ لوگ ہیں جو چیزوں کو وجود میں لاتے ہیں۔ جب آپ مسلسل عمل کرتے ہیں تو نہ صرف اپنے تئیں زبردست محسوس کرتے ہیں، بلکہ آپ کی عمل کی قابلیت آپ کو نتائج بھی غیر معمولی دے گی۔ آپ بہ ظاہر ”نہ رکنے والا“ بن جائیں گے۔

ایک مشق

1. اپنے سب سے اہم ہدف کی ولولہ انگیز اور واضح تصویر تخلیق کیجیے۔ اس کی ہر تفصیل کے بارے میں سوچیے۔
2. ہر دن ایسے ہی مثبت، پُر اعتماد اور کامیاب فرد کی حیثیت سے عمل کیجیے کہ جیسا آپ بننا چاہتے ہیں۔
3. ہر اہم واقعے سے پہلے اس کی ذہنی ریہرسل کیجیے۔ اپنی آنکھیں بند کیجیے، گہری سانس لیجیے، مکمل کامیابی کی ایک تصویر تخلیق کیجیے اور اطمینان و اعتماد کا احساس لائیے۔
4. اپنی زندگی، آج جو کچھ ہو رہا ہے، اور مستقبل میں آپ جو کچھ کریں گے، تمام کی ذمے داری قبول کیجیے۔
5. اپنے اہداف 3x5 انچ کے کارڈ پر لکھیے اور روزانہ انھیں دن میں دو بار دیکھیے۔

یہ کام اس وقت تک جاری رکھیے جب تک کہ یہ آپ کے لاشعور کی گہرائی میں

پیوست نہ ہو جائے۔

6 فیصلہ کیجیے کہ آپ اپنی زندگی میں صرف مثبت افراد سے تعلق رکھیں گے اور منفی لوگوں کو اپنی زندگی سے نکال دیں گے۔

7 روزانہ مثبت کتابیں، آڈیو، گفتگو اور دیگر مثبت تجویزی اثرات سے اپنے ذہن کو غذا فراہم کیجیے تا کہ آپ وہ بن جائیں جو آپ بننا چاہتے ہیں۔

5

اپنی صلاحیتیں بڑھائیے

''میں نے یہ جانا ہے کہ ایک شخص کو اس کی موجود حیثیت سے نہیں جانا جا سکتا کہ وہ اس وقت کہاں ہے، بلکہ اُس کی کامیابی کا اصل پیمانہ یہ ہے کہ اس نے یہاں تک پہنچنے میں کتنی رکاوٹیں عبور کیں۔''

بوکر ٹی واشنگٹن

خود اعتمادی آپ کے کام میں آپ کی جیت، خود توقیری، کامیابی اور خوشی کے ساتھ وابستہ ہے۔ آپ کے اندر خود اعتمادی جتنی زیادہ ہوگی، اتنی زیادہ آپ کوشش کریں گے اور قانونِ اوسط کے تحت، آپ اتنی زیادہ کامیابیاں حاصل کرنے کے قابل ہوں گے۔

آپ کے اندر جتنی زیادہ خود اعتمادی ہوگی، اتنا کم آپ عارضی رکاوٹوں اور مایوسیوں سے متاثر ہوں گے۔ آپ کے اندر جتنی زیادہ خود اعتمادی ہوگی، اتنی زیادہ آپ کی زندگی میں جوش، ثروت اور اطمینان ہوگا۔ ان اہداف کا حصول اس کتاب کا مجموعی مقصد ہے۔

خود اعتمادی کے حصول کا نقطہ آغاز یہ بھی ہے کہ آپ اپنے اندر وہ زبردست صلاحیتیں اور کردار شناخت کریں جو آپ کو وہ سب کچھ حاصل کرنے میں معاون ہو سکتا ہے کہ جو آپ اپنی زندگی میں حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ آپ غیر معمولی ہیں۔ آپ اپنی منفرد صلاحیتوں، ٹیلنٹ، مہارتوں اور قابلیتوں کے ساتھ دنیا کے کئی ارب انسانوں سے بالکل منفرد ہیں۔

آپ جیسا اس دنیا میں کوئی دوسرا نہیں ہے۔ وہ حیران کن کام جو آپ کر سکتے ہیں اور وہ حیران کن شخصیت جو آپ بن سکتے ہیں، کوئی نہیں جانتا کہ وہ کیا ہے، حتیٰ کہ آپ بھی نہیں

جانتے۔تاہم، ہم ایک بات ضرور جانتے ہیں کہ آپ جو کچھ کریں گے، وہ آپ کی اپنی چھپی ہوئی قابلیت وصلاحیت کے باعث ہوگی اور یوں آپ جان سکیں گے کہ آپ کے اندر کیا قابلیت وصلاحیت ہے۔اس کا مطلب ہے کہ اس قابلیت وصلاحیت کو بڑھا کر آپ اسے کسی بھی صورتِ حال میں استعمال کر سکتے ہیں۔

آپ کا درجہ کمال

ہر فرد کے اندر ایک یا زائد شعبے درجہ کمال (Excellence) تک پہنچتے ہیں۔اگر ان شعبوں کو درست انداز سے استعمال کیا جائے تو ہر ممکنہ شے کی جا سکتی ہے اور سب کچھ بنا جا سکتا ہے جو آپ بہ ظاہر چاہتے ہیں۔جن مَردوں اور عورتوں نے کسی بھی میدان میں بہت نمایاں حاصل کیا، وہ لوگ تھے جنھوں نے یہ شناخت کرلیا کہ اُن کے اندر کس شعبے کی بہترین صلاحیتیں موجود ہیں اور پھر ان صلاحیتوں کو مسلسل بڑھاتے رہے۔

ہم پہلے یہ بات کر چکے ہیں کہ زندگی دراصل توجہ کا مطالعہ ہے۔آپ کی توجہ جہاں جاتی ہے، آپ کا دل وہیں جاتا ہے۔ جو لوگ، چیزیں اور واقعات آپ کی توجہ کھینچتے ہیں، وہی آپ کی کل ذہنی تشکیل کرتے ہیں۔وہ چیزیں جن میں آپ دلچسپی لیتے ہیں، ظاہر کرتی ہیں کہ آپ کو کیا مزید کرنا چاہیے۔

درست میدان کا انتخاب

پندرہ سو خواتین وحضرات پر کیے گئے ایک طویل مطالعے کے بعد یہ دیکھا گیا کہ جو خواتین وحضرات اپنے کیریر کے آغاز میں بہت بے تاب اور پُر جوش تھے، ان میں سے تیراسی فیصد اگلے بیس برس میں میلینیئر بن چکے تھے۔جب تحقیق کاروں نے ان افراد کے گزشتہ بیس سالہ رویوں اور فیصلوں کا مطالعہ کیا تو پتا چلا کہ اُن تمام میلینیئرز میں ایک چیز

یکساں تھی۔انھوں نے جو میدان (فیلڈ) بھی منتخب کیا تھا،ان میں انھیں بہت لطف آتا تھا اور وہ جو کچھ کرتے تھے، پورے ''جذب'' کے ساتھ کرتے تھے۔انھوں نے اس کام کا انتخاب کیا تھا جس میں انھیں خوب دلچسپی تھی اور یوں وہ جب یہ کام کرتے تھے تو پوری توجہ اسی کام پر ہوتی تھی۔انھوں نے پوری دل جمعی کے ساتھ اس کام میں اپنی صلاحیتیں بہترین بنانے اور اس کام کا ماہر بننے کی تگ ودَو کی تھی۔نیز، وہ مسلسل اپنی صلاحیتوں کو بہتر سے بہتر بنانے میں مصروف رہتے تھے۔

اس مطالعے کا حاصل یہ تھا کہ کامیابی، ولت اور خوشی بہ ظاہر اسی وقت ملتی ہے کہ جب ایک فرد خود کو کسی ایک کام میں مکمل طور پر ڈبو لیتا ہے۔اس مطالعے سے پتا چلا کہ امیر لوگوں نے کبھی بہت زیادہ پیسہ بنانے کی کوشش نہیں کی۔اس کی بجائے انھوں نے اس میدان کا انتخاب کیا جو انھیں بہت زیادہ پسند تھا اور پھر انھوں نے خود کو اس کام کیلئے مختص کردیا۔پیسہ اس کام کے نتیجے میں ان کے پاس بہ طور ضمنی پیداوار آیا۔

خوشی اور اطمینان

اس فارمولے کا دوسرا رُخ یہ ہے کہ آپ جب تک اپنی منفرد انسانی صلاحیتیں اپنی زندگی اور کیریر میں استعمال نہیں کریں گے،اس وقت تک آپ خوشی اور اطمینان حاصل نہیں کرسکتے۔اسٹڈز ٹرکل اپنی کتاب Working میں بتاتا ہے کہ اسی فیصد سے زائد امریکی اپنی کام میں اپنی پوری توانائی محسوس نہیں کرتے اور نہ اس کا استعمال کرتے ہیں۔وہ ہوسکتا ہے کہ مصروف ہوں اور کسی وجہ سے مطمئن بھی،لیکن وہ اس معیار سے کہیں دُور ہوتے ہیں جہاں وہ انھیں دیے گئے عہدے اور کام میں پہنچ سکتے ہیں۔وہ دست یاب موقع کا درست استعمال نہیں کرتے۔ہوسکتا ہے،آپ بھی وقتاً فوقتاً یہی محسوس کرتے ہوں۔

اسے الہامی بے قراری سے تعبیر کیا جاتا ہے، کیوں کہ بے چینی اور عدم اطمینان کی یہ

کیفیت اس وقت پیدا ہوتی ہے کہ جب آپ کو اپنے کام میں بھرپور چیلنج محسوس نہیں ہو رہا ہوتا۔ بلندترین خوداعتمادی اور خودتوقیری پانے سے محظوظ ہونے کیلئے آپ کو اپنی اعلاترین حدود پر جا کر کام کرنا ہوگا۔ آپ کو اپنی قابلیتوں کو مسلسل وسیع کرنا ہوگا۔ آپ کے اندر یہ احساس جاگزیں ہونا چاہیے کہ آپ روزانہ اپنے کام میں نئے چیلنجوں کا سامنا کر رہے ہیں۔ یاد رکھیے، چیلنج اور نمو کے احساس کے بغیر آپ کے اندر بے چینی پائے جائے گی اور یہ اچھی علامت ہے۔ بے چینی اور بے اطمینانی ہمیشہ مثبت تبدیلی کی طرف لے جاتی ہے اور آپ کو تبدیلی لانے اور ایک بار پھر اپنی نمو شروع کرنے پر مجبور کرتی ہے۔

پہلے باب میں ہم بیان کر چکے ہیں کہ خوداعتمادی میں اقدار کی اہمیت بہت زیادہ ہے۔ مرد و خواتین جو واضح اقدار رکھتے ہیں، اپنے اندر خوداعتمادی اور صحت کا گہرا احساس پاتے ہیں۔ ہم نے یہ بھی کہا تھا کہ آپ کیلئے سب سے اہم قدر "دیانت" کی قدر ہے۔ دیانت وہ قدر ہے جو باقی اقدار کی ضامن ہے۔ دیانت دار ہونے کا مطلب یہ ہے کہ آپ اپنے تئیں جسے درست سمجھتے ہیں، اس پر کسی صورت سودا نہیں کریں گے۔

اگر آپ اپنی صلاحیتوں کو بڑھانا چاہتے ہیں تو دیانت لازم ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ آپ اپنے تئیں اس حقیقت پر یہ یقین رکھیں کہ آپ غیر معمولی انسان ہیں۔ آپ کے احساسات آپ کے انتخاب اور برتاؤ کا قابل قدر آغاز ہیں۔ آپ کا ذہنی سکون اور اطمینان آپ کیلئے سب سے بڑی رہ نمائی ہے کہ آپ کیلئے کیا درست ہے۔

جرات لازمی ہے

دیانت کے ساتھ دوسری سب سے اہم خوبی جرات ہے جو آپ کو خوشی اور خوداعتمادی دے سکتی ہے۔ اگر دیانت کا مطلب یہ ہے کہ آپ اپنے سے مخلص ہو جائیں تو جرات کا مطلب ہے کہ آپ کے اندر اپنے دل کی ماننے کی صلاحیت ہو۔ جرات کا مطلب یہ ہے کہ

آپ صرف اُن چیزوں پر غور کریں جو آپ کو بہترین بنا سکتی ہیں۔ ونسٹن چرچل کہتا ہے،
"کسی بھی انسانی خاصیت میں سب سے پہلے جرات ہے۔"

آپ جانتے ہیں کہ خود اعتمادی اور خوشی کا سب سے بڑا واحد دشمن خوف ہے۔ ایسا نہیں کہ لوگوں کو نہیں معلوم کہ وہ کیا کرنا چاہتے ہیں، بلکہ بات یہ ہے کہ اُن کا جی جو کرنے کو چاہتا ہے، وہ اسے کرتے ہوئے گھبراتے ہیں۔ تاہم، جب آپ اپنی جرات بڑھاتے ہیں تو ہر عمل کے ساتھ آپ بہ تدریج اپنے خوف پر قابو پاتے چلے جاتے ہیں۔ جرات کے ساتھ آپ کی پوری دنیا آپ کے سامنے کھل جاتی ہے۔ آپ کی خود اعتمادی بڑھ جاتی ہے۔ آپ اس مقام پر پہنچ جاتے ہیں جہاں آپ کیلئے کوئی حد باقی نہیں رہتی اور آپ نے جو کچھ طے کیا ہے، اسے کرنے کی بھرپور کوشش کرتے ہیں۔

اپنے دل کی مانئے

پال گاجن ایک تاثر پسند مصور (Impressionist painter) تھا۔ وہ پیرس میں رہتا تھا۔ اس کی فیملی تھی۔ وہ خود ڈاک خانے میں کام کرتا تھا۔ پال گاجن روزانہ شام کو قریبی کیفے جا پہنچتا اور وہاں موجود پیرس کے تاثر پسند مصوروں سے جو سوال چاہتا، کرتا۔ اسے یہ پینٹنگ بہت زیادہ پسند تھیں۔ اصل یہ ہے کہ یہ تصاویر اس کی توجہ کا مرکز تھیں۔ وہ انھی تصاویر کے بارے میں سوچتا رہتا تھا۔ لیکن چونکہ اس کی ایک فیملی اور پھر کل وقتی ملازمت تھی، اس کیلئے یہ تصاویر بنانے کیلئے وقت نکالنا ممکن نہ تھا۔ لیکن وہ یہ پینٹنگ بنانے کیلئے بہت بے تاب رہتا تھا۔

ایک دن اس کی ایک حرکت نے سب کو حیران کر دیا۔ اس نے پوسٹل انسپکٹر کی حیثیت سے اپنی جاب چھوڑی، اپنے اہل خانہ کو خیر باد کہا اور تھیٹی کے جنوبی ساحل کی طرف چل دیا۔ وہاں اس نے ابتدا میں غیر معیاری پینٹنگ بنانا شروع کیں، لیکن رفتہ رفتہ وہ اپنی

مہارت بہتر کرتا گیا۔ آج اس کی تصاویر دنیا میں کئی ملین ڈالر کی قیمت رکھتی ہیں اور دنیا کے بہترین عجائب گھروں میں موجود ہیں۔ اسے گزشتہ تین سو سال کے سب سے اہم مصوروں میں شمار کیا جاتا ہے۔ ایک لحاظ سے، وہ گرینڈ ما موسیس تھا جس نے اپنے دل کی ماننے اور اس پر عمل کرنے کا فیصلہ کیا جس میں اسے بہت زیادہ دلچسپی تھی۔

اپنے آپ سے دیانت برتیئے

اپنے دل کی ماننے کیلئے آپ کو اپنی زندگی یا اپنے تعلقات میں حیران کن تبدیلیاں لانے کی ضرورت نہیں ہے۔ آپ کو کرنا یہ ہے کہ آپ اپنے آپ کو پوری دیانت سے پرکھیے، جیسا کہ آپ ہیں۔ پھر اپنی سب سے بڑی خوبیوں پر اپنی توانائیوں کو مرتکز کرنے اور اپنی صلاحیتوں کو فوکس کرنے کی جرات پیدا کیجیے۔ جب آپ یہ کریں گے تو آپ کو جلد ہی یہ ادراک ہوگا کہ آپ نے اپنی زندگی کا بہترین فیصلہ کیا ہے۔

ہر شخص میں زبردست صلاحیتیں اور خوبیاں ہوتی ہیں اور ہر انسان کو اس دنیا میں ان صلاحیتوں اور خوبیوں کو اپنے اور انسانیت کے فائدے کیلئے استعمال کرنے کی غرض سے بھیجا گیا ہے۔ دنیا کے عظیم مردوں اور عورتوں کی کہانیاں پڑھ کر آپ کو اندازہ ہوگا کہ یہ وہ لوگ تھے جنھوں نے اپنی صلاحیتوں کو دریافت کیا اور پھر ان سے بھرپور استفادہ کیا۔ اپنے اردگرد آپ کو ایسے مردوزن مل جائیں گے جنھوں نے اپنے پوشیدہ ٹیلنٹ کا خوب استعمال کیا۔ اگر آپ میں اپنے دل کی ماننے اور زندگی کو غیر معمولی بنانے کی جرات ہے تو آپ کو بھی یہی کرنا ہوگا۔

کمزوریوں کی تلافی

صلاحیتوں کے بارے میں گفتگو اس وقت تک مکمل نہیں ہوسکتی، جب تک کمزوریوں کے بارے میں بات نہ کرلی جائے۔ مضبوط لوگوں مضبوط کمزوریاں بھی رکھتے ہیں۔ حقیقت

یہ ہے کہ اکثر افراد کے اندر صلاحیتوں سے کہیں زیادہ کمزوریاں پائی جاتی ہیں۔آپ چند چیزوں میں مضبوط ہو سکتے ہیں،مگر کئی سو چیزوں میں کمزور ہوں گے۔

ہماری کمزوریاں ہماری زندگی کی ناگزیر اور لازمی حقیقت ہیں۔انسانی کمزوریوں کا چیلنج یہ ہے کہ ناخوش اور ناکام لوگ صرف اپنی کمزوریوں پر فوکس کرتے ہیں۔وہ اپنی کمزوریوں سے مغلوب ہو جاتے ہیں اور بیشتر وقت اپنی خامیوں کے بارے میں سوچتے رہتے ہیں۔وہ یہ بات بھول جاتے ہیں کہ ہر انسان کے اندر کچھ صلاحیتیں ہوتی ہیں جنھیں بہتر کرنے کی ضرورت ہوتی ہے اور یہی فطری صلاحیتیں ان کیلئے وہ سب کچھ ممکن بنا سکتی ہیں جو وہ چاہتے ہیں۔یہ لوگ جس شے میں باکمال ہیں،اس کے بارے میں غور کرنے کی بجائے مسلسل اپنی کم تر چیزوں کی تشویش میں غلطاں رہتے ہیں۔

صلاحیتوں کی نمو

ہم سب کے اندر احساسِ کمتری اور احساسِ خامی پایا جاتا ہے۔ہماری خودتوقیری اور خوداعتمادی بہت نازک ہے۔اپنے بارے میں ہمارے مثبت احساسات غبارے کی مانند ہیں جو کسی بھی وقت پھٹ سکتا ہے۔ہمیں طویل عرصہ اپنی نمو اور بہتری کیلئے کام کرنا پڑتا ہے،خاص کر اس شعبے میں کہ جس میں ہم بہت زیادہ غلطیاں کرتے ہیں۔ہمارے اندر یہ برداشت اور لچک ہونی چاہیے کہ ہم بار بار غلطیوں کے باوجود اس شعبے کو بہتر کرنے کی تگ ودَو کرتے رہیں۔

ہر فرد نشیب وفراز کا مجموعہ ہے۔آپ کے اندر بہت سی صلاحیتیں (خوبیاں) پائی جاتی ہیں اور آپ ہی کے اندر لاتعداد کمزوریاں بھی۔ان کمزوریوں کے باعث آپ اوسط کارکردگی دکھاتے ہیں۔پیٹر ایف ڈرکر لکھتا ہے کہ" کاروبار کا مقصد اپنی صلاحیتوں کو زیادہ سے زیادہ بڑھانا اور اپنی کمزوریوں سے صرفِ نظر کرنا ہے۔"

قانونِ توجہ آپ پر گہرے اثرات مرتب کرتا ہے اور اس کی وجہ سے آپ وہ بنتے ہیں جو آپ ہیں۔ آپ جس شے میں غلطاں رہتے ہیں، آپ کی زندگی میں وہی بڑھتی ہے۔

باصلاحیت اور ماہر لوگ وہ ہوتے ہیں جو اپنی صلاحیتوں اور قابلیتوں میں غلطاں رہتے ہیں۔ کمزور اور ناکام لوگ اپنی کمزوریوں اور خامیوں سے پریشان رہتے ہیں۔

آپ کے پاس ہمیشہ یہ اختیار ہوتا ہے کہ آپ کے پاس جو گلاس ہے اسے نصف خالی دیکھیں یا نصف بھرا ہوا دیکھیں۔ تاہم، اپنے اندر بلند ترین سطح کی خود اعتمادی اور کامیابی و خوشی کیلئے آپ کو شعوری طور پر بیشتر وقت اپنی صلاحیتوں میں غوطہ زن رہنا ہوگا۔

آپ وسائل کا ذخیرہ ہیں

لیڈرز کی زندگی میں ایک وصف یہ نظر آتا ہے کہ وہ ہر وقت خود کو وسائل کا ذخیرہ سمجھتے ہیں جسے جب چاہے، جیسے چاہے وہ استعمال کر سکتے ہیں۔ گویا، ایک اوزار ہے جسے کئی کاموں میں مختلف انداز سے مختلف فوائد کیلئے استعمال کیا جا سکتا ہے۔ اپنے مخصوص ٹیلنٹ کے باعث وہ صرف اُن شعبوں پر فوکس کرتے ہیں جن میں وہ کامیاب ہو سکتے ہیں۔

ایک سوال جو آپ اپنے تئیں بار بار پوچھ سکتے ہیں، یہ ہے کہ "وہ کیا کام ہے جو میں اور صرف میں کر سکتا ہوں، اگر بہ خوبی کرلوں تو کسی صورتِ حال میں کیا غیر معمولی فرق لا سکتا ہوں۔"

توجہ کا قانون کہتا ہے کہ تمام عظیم کامیابیاں اس وقت ہوئیں کہ جب پوری یک سوئی اور مرکوز توجہ سے ایک کام کیا گیا۔ کامیابی اس وقت ممکن ہوتی ہے کہ جب ایک خاص کام جو بہت قابلِ قدر اور اہم ہو، مسلسل کیا جائے، یہاں تک کہ اس میں کامیابی ہو جائے۔ ہر عظیم

انسانی کامیابی تبھی ممکن ہوئی کہ جب اس کیلئے مخلص اور مرکوز کوشش طویل عرصہ کی گئی۔ تاہم اس میں ذرا سا فرق یہ ہے کہ محض گڑھا کھودنے سے کام نہیں چلے گا، بلکہ درست جگہ پر کھدائی سے فائدہ ہوگا۔ جیسا کہ بنجمن ٹریگو (مینجمنٹ کنسلٹنٹ) نے کہا، ''وقت کا بدترین استعمال یہ ہے کہ جو کام کرنے کی قطعاً ضرورت نہیں، وہ کام بہترین انداز سے کیا جائے۔''

اپنی صلاحیتوں اور کمزوریوں کا جائزہ لیجیے

اب تک کی گفتگو سے ہم اس نتیجے پر پہنچتے ہیں کہ ہمارے لیے اپنی صلاحیتوں کا خود جائزہ لینا بہت اہم ہے۔ جب ہم اداروں کیلئے اسٹریٹجک پلاننگ کرتے ہیں تو دراصل ہم جو کام کرتے ہیں، اسے ''قوت کا ارتکاز'' کہتے ہیں۔ کمپنی اپنے وسائل کو کہاں فوکس کرتی ہے اور کہاں کر سکتی ہے، اس پر کمپنی کی کارکردگی اور دیگر کمپنیوں سے مقابلے کا انحصار ہوتا ہے۔ ہم اس نقطہ نظر سے آغاز کرتے ہیں کہ موجودہ مارکیٹ میں اپنا وجود برقرار رکھنے کیلئے کمپنی کتنی لچک رکھتی ہے۔ ہم کہتے ہیں کہ بزنس کا مقصد نئے گاہک بنانا اور پرانے گاہکوں کو برقرار رکھنا ہوتا ہے۔ گاہک کمپنی کے ہر تجزیے اور ہر فیصلے کا مرکز ہوتا ہے۔ ہم گاہک کو مرکز میں رکھتے ہیں اور تمام اسٹریٹجک پلان اس کے گرد تیار کرتے ہیں۔

توانائی کا بدل

کارپوریٹ اسٹریٹجک پلاننگ کا سب سے اہم نکتہ یہ ہوتا ہے کہ انھوں نے وسائل کی جو سرمایہ کاری کی ہے، اس کا بدل یا واپسی (ریٹرن) بڑھایا جائے۔ یہ دیکھا جاتا ہے کہ پلاننگ سے پہلے جو منافع تھا، پلاننگ کے بعد کمپنی اپنی سرمایہ کاری سے کہیں زیادہ کمائے۔ ہم کمپنی کی واضح اقدار، واضح ویژن طے کرتے ہیں کہ مستقبل میں یہ کہیں جانا چاہتی ہے اور پھر تحریری مشن اسٹیٹمنٹ تیار کیا جاتا ہے جو کمپنی کے عملی اہداف اور مقام کا تعین کرتا ہے۔

ہر فرد کو اسی طرح کرنے کی ضرورت ہے۔ آپ کی انفرادی اسٹریٹیجک پلاننگ کا مقصد یہ ہے کہ آپ جو توانائیاں خرچ کرتے ہیں، اُن سے زیادہ سے زیادہ بدل یا فائدہ حاصل کیا جائے۔ چونکہ آپ کا وقت آپ کی زندگی ہے اور آپ کی جذباتی، ذہنی اور جسمانی توانائیاں آپ کے سب سے اہم وسائل ہیں، اس لیے آپ کی ذمے داری ہے کہ آپ اپنی کوششوں کی تنظیم نو کریں۔ تاکہ آپ جو توانائی خرچ کر رہے ہیں، اس کا زیادہ سے زیادہ اور اطمینان بخش نتیجہ آپ کو مل سکے۔

خود کو منفرد بنائیے

ہر کمپنی، ہر مصنوعہ یا ہر خدمت کی منفرد خصوصیات ہوتی ہیں۔ یہ منفرد خصوصیات دیگر مقابلہ آرا کمپنیوں سے اسے ممتاز کرتی ہیں۔ اسے اکثر ہم Competitive adavantage کہتے ہیں۔ بعض اوقات ہم اسے area of superiority کہتے ہیں۔ ہر صورت میں، یہ جاننا ضروری ہے کہ ایک مخصوص کمپنی یا مصنوعہ کیسے، کہاں اور کیوں دوسری کمپنیوں اور مصنوعات سے مختلف ہے۔ اس بنا پر مخصوص گاہکوں کو متوجہ اور کشش کرنا کسی کمپنی کیلئے ممکن ہوتا ہے۔ یہ کلیہ جیسے ایک بزنس کیلئے اہم ہے، آپ پر بھی لاگو ہوتا ہے۔

آپ اپنی کمپنی کے صدر ہیں

آپ اپنی زندگی کے صدر ہیں، مالک ہیں۔ آپ اپنی انفرادی خدمات فراہم کرنے والی کارپوریشن کے صدر ہیں۔ آپ اپنے بزنس میں ہیں۔ آپ اس بزنس کے مالک ہیں۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ کی تنخواہ کے چیک پر کون دستخط کرتا ہے، آپ پہلے دن سے لے کر اپنی ریٹائرمنٹ تک اپنے لیے کام کرتے ہیں۔

آپ ہو سکتا ہے، کسی دوسرے کی کمپنی یا دفتر میں کام کریں، لیکن آپ ہمیشہ اپنے لیے

کام کرتے ہیں۔ لوگوں کی اکثریت اس حقیقت کے ادراک میں ناکام رہتی ہے اور یہ چیز خوداعتمادی میں کمی، ناخوشی اور پیشہ ورانہ زندگی میں ناکامی کے بڑے اسباب میں سے ایک ہے۔ چنانچہ اپنی کمپنی کے صدر کی حیثیت سے آپ ہی مکمل طور پر اپنی مصنوعات وخدمات بہترین داموں فروخت کے قابل کرنے کے ذمے دار ہیں۔

وہ کیا شے یا کام ہے جو آپ دوسروں سے بہتر کر سکتے ہیں؟ آپ کے اندر خاص کیا ہے اور آپ کس لحاظ سے دوسروں سے مختلف ہیں؟ آپ کا Competitive advantage کا شعبہ کیا ہے؟ اگر آپ کو زیادہ سے زیادہ پچیس الفاظ میں لکھنے کو کہا جائے کہ کیوں کوئی کمپنی آپ کو ملازم رکھے گی یا مزید ترقی دے گی تو آپ کس خاصیت پر اپنے لیے یہ الفاظ لکھیں گے؟

تین فیصد میں شامل ہوں

اکثر لوگ درج بالا سوال سے مشکل میں پڑ جاتے ہیں۔ آپ بہ ہر صورت اپنے تئیں یہ سوال کریں۔ حقیقت یہ ہے کہ اگر آپ اس انداز سے اپنے بارے میں سوچ رہے ہیں تو آپ بہت تیزی سے امریکا کے تین فیصدی افراد میں شامل ہونے جا رہے ہیں۔ صرف تین فیصد افراد اپنے آپ کو اپنا ملازم اور خود کو اپنی حالت کا ذمے دار سمجھتے ہیں۔ اور یہی وہ لوگ ہیں جو کسی بھی ادارے میں سب سے زیادہ قابل احترام اور اہم گردانے جاتے ہیں۔

آپ کا پہلا سوال، میں آج کس چیز میں اچھا ہوں؟ میرے کام میں میری بہترین مہارت کیا ہے؟

ہم یہ سوالات آج اور اپنے پورے کیریر میں اپنے آپ سے پوچھنے کے ذمے دار ہیں۔ سوائے ہمارے کوئی دوسرا ہمارے لیے یہ کام نہیں کر سکتا۔ یاد رکھیے، آپ کے میدان میں معلومات کی مقدار ہر دو سے تین برس میں دوگنی ہو جاتی ہے۔ آپ کی موجودہ مہارتیں

بہت تیزی سے ختم ہوتی جاتی ہیں اور نئی ٹیکنیکس آتی رہتی ہیں۔ یہ وہ بنیادی مہارتیں ہوتی ہیں جو آپ کی فیلڈ میں پیشہ ورانہ بقا کیلئے لازمی ہیں۔

اگر آپ کی معلومات اور مہارتیں بھی ہر دو سے تین سال میں دوگنی نہیں ہو رہیں تو آپ جلد ہی اپنے بزنس سے باہر ہوں گے اور کوئی دوسرا آپ کی جگہ بیٹھا ہوگا۔ آپ کو جو چیز یہاں تک لائے گی، آپ کو مزید آگے نہیں لے جائے گی۔ یہ کاروبارِ حیات کی واضح اور نظر انداز نہ کی جاسکنے والی حقیقت ہے۔

مستقبل کا ڈیزائن

آپ کا اگلا سوال، میری competitive advantage کا شعبہ کیا ہوسکتا ہے؟ وہ تمام شعبے جن میں، میں بہتر ہونے کے قابل ہوں، واقعۃً بہتر ہوسکتا ہوں، اپنی اقدار و اہداف پر توجہ کرسکتا ہوں، وہ شعبہ کیا ہے؟

آخری سوال اور اس موضوع پر سب سے اہم سوال یہ ہے کہ میری Competitive advantage کا شعبہ کیا ہونا چاہیے؟

اگر آپ مستقبل میں کسی ایک مہارت میں واقعۃً باکمال ہوسکتے ہیں تو یہ واحد مہارت آپ کو اس میدان میں بلند ترین مقام تک لے جانے میں معاون ہوگی۔ تصور کیجیے کہ آپ جو کچھ سیکھ سکتے اور مہارت پاسکتے ہیں، اس کیلئے آپ کے سامنے کوئی رکاوٹ نہیں، آپ لامحدود ہیں۔ اپنے کیریر میں بہترین ہونے کیلئے آپ کو مستقبل میں کس کام میں بہترین ہونا چاہیے؟

تلاش کیجیے کہ آپ کیلئے کیا بہتر ہے؟

میرے ایک دوست نے ایک کمپنی بنائی اور اسے چند برس پہلے فروخت کردیا۔ اس کے بینک میں پیسہ تھا اور اس نے اپنا کیریر تبدیل کرنے کا فیصلہ کیا۔ اس نے خاصا وقت اس

پر سوچ بچار میں لگایا تا کہ درست انتخاب کر سکے۔ وہ صنعتی ماہر نفسیات کے پاس گیا اور کئی ٹیسٹوں، انٹرویوز کے بعد اس نے یہ جانا کہ اس کیلئے کون سا نیا کیریر منتخب کرنا بہتر ہوگا۔ اس عمل کے اختتام پر ماہر نفسیات نے اسے بتایا کہ اس کی بہترین صلاحیت پیشہ ورانہ سیمینارز کا انعقاد اور مینیجروں اور سیلز مینوں کو کنسلٹنسی ہے۔

میرا دوست یہ سن کر اس پر ناراض ہوا۔ وہ بولا، "تمہیں معلوم ہے کہ مجھے لوگوں کے سامنے بات کرنے سے ڈر لگتا ہے۔ تم جانتے ہو کہ میں یہ سوچتا ہوں تو پریشان ہو جاتا ہوں اور ٹینشن میں آجاتا ہوں۔"

ماہر نفسیات نے کہا، "ہاں، میں جانتا ہوں۔ لیکن تم نے مجھ سے یہ نہیں پوچھا کہ تمہارے لیے کیا کرنا آسان ہے۔ تم نے تو مجھ سے یہ پوچھا کہ تمہارے لیے کیا کرنا درست ہوگا۔ اور اس وقت تمہارے اندر جو سب سے قوی صلاحیت ہے، یہ ہے کہ تم مینیجروں اور سیلز مینوں کو کنسلٹنسی اور ٹریننگ دے سکتے ہو۔"

ماہر نفسیات کے اس جملے کے بعد میرے دوست نے یہ محسوس کر لیا کہ وہ جو کہہ رہا تھا، درست تھا۔ چنانچہ وہ پبلک اسپیکنگ کے کورس لینے لگا اور لوگوں سے گفتگو کے خوف پر قابو پانے کی کوشش کرنے لگا۔ اس نے سیکھا کہ پیشہ ورانہ سطح پر کیوں کر پریزنٹیشن دی جاتی ہے۔ اگلے چھ ماہ میں وہ کنسلٹنگ اینڈ ٹریننگ بزنس کا آغاز کر چکا تھا۔ وہ اب یہ کام بہترین کر رہا ہے۔ وہ زندگی میں اتنا خوش کبھی نہ تھا۔

آپ کی صلاحیتیں جسمانی عضلات (مسلز) کی طرح ہیں جو کمزور ہوتی ہیں اور انھیں قوی اور مضبوط کرنے اور مقابلے کیلئے تیار کرنے کیلئے طویل عرصہ کسرت (ورزش) کی ضرورت پڑتی ہے۔ مائیکل جارڈن کے بہ قول، "ہر شخص کے اندر ٹیلنٹ موجود ہے، لیکن اسے قابلیت میں تبدیل کرنے کیلئے سخت محنت کرنا پڑتی ہے۔"

ہزار میل کا فاصلہ ایک قدم سے شروع ہوتا ہے۔ آپ بیٹھے ہیں اور اپنے لیے اہداف کا

تعین کرتے ہیں۔آپ فیصلہ کرتے ہیں کہ آپ آج کہاں ہیں اور مستقبل میں خاص وقت تک کہاں جانا چاہتے ہیں۔وہ کون سی اضافی معلومات اور مہارتیں ہیں جو آپ کو آپ کی توانائی کی سرمایہ کاری کا بہترین بدل دے سکتی ہیں؟ آپ کی مخصوص مہارتیں آپ کو کس شعبے میں قابل قدر اور مفید بنا سکتی ہیں کہ آپ دوسروں سے ممتاز نظر آئیں؟

اپنے آپ سے واقف ہوں

خوداعتمادی کے بنیادی عوامل میں سے ایک اہم ترین عامل یہ ہے کہ آپ یہ جانیں کہ آپ حقیقتاً کیا ہیں اور زندگی میں حقیقتاً کیا چاہتے ہیں۔بعض اوقات اپنے اندر جھانکنے سے آپ کو وہ غیر معمولی مواقع ملتے ہیں جو آپ نے زندگی میں اس سے پہلے کبھی نہیں دیکھے ہوتے۔آپ پر آپ کے منکشف ہونے کا عمل شروع ہو جاتا ہے۔اپنی صلاحیتوں کے کھوج کیلئے آپ مختلف شعبوں کو کھنگالنا شروع کر دیتے ہیں۔خودشناسی کی ایک قسم یہ ہے کہ آپ متعلقہ سوال نامے اور ٹیسٹ پُر کریں کہ جن سے آپ پر آپ کی شخصیت آشکار ہو۔

خود پر خرچ کیجیے

چند سال پہلے میں ایک صنعتی ماہر نفسیات کے پاس گیا اور اپنی صلاحیتوں اور کمزوریوں کو جانچنے کیلئے کئی ٹیسٹ کیے۔ان ٹیسٹوں سے جو نتائج سامنے آئے، مجھے پتا چلا کہ میری زندگی ان عوامل سے بہت متاثر ہے۔مجھے ان ٹیسٹوں سے پتا چلا کہ میرے فطری ٹیلنٹ اور قابلیتیں کیا ہیں۔ان سے مجھ پر یہ بھی منکشف ہوا کہ میری شخصیت میں کیا کمزوریاں ہیں اور کن شعبوں یا قابلیتوں میں میری کچھ دلچسپی ہے۔

یہ نفسیاتی ٹیسٹ آپ کے بارے میں آپ کو بہت کچھ بتاتے ہیں۔ان سے پتا چلتا ہے کہ آپ کو کیا پسند ہے اور کس کام میں آپ کو لطف آتا ہے اور کون سا کام آپ کو ولولہ دیتا

ہے۔یہ آپ کی سچی اقدار اور بڑے موٹیویٹر بتاتے ہیں اور ان سے یہ بھی پتا چلتا ہے کہ کون سی سرگرمیاں آپ کو خوب خوشی دیتی ہیں۔ان ٹیسٹوں کی مدد سے آپ کے برسوں کی محنت بچ سکتی ہے جو آپ غلط جاب میں کرتے چلے آرہے ہیں۔

اگر آپ کے پاس وقت اور پیسہ ہے تو شخصیت اور کیریر کاؤنسلنگ کا عمل آپ کیلئے ایک قابل قدر مشق ہے جس کی مدد سے آپ اپنے پورے کیریر میں گہرے مثبت نتائج حاصل کرسکتے ہیں۔اگر آپ کے پاس وقت اور خاص کر پیسے کی کمی ہے تو ایسی بہت سی کتابیں بازار میں موجود ہیں جو شخصیت اور خودشناسی کے بارے میں لکھی گئی ہیں۔آپ یہ کتابیں لے کر اپنی شخصیت کا جائزہ لے سکتے ہیں۔ایسے ادارے بھی ہیں جو اس قسم کی مشقیں کراتے ہیں جن سے آپ کو کسی خاص شعبے میں اپنی صلاحیتوں اور کمزوریوں کا پتا چل سکتا ہے۔

خود تشخیصی اور خودشناسی

ایسی بھی کئی مشقیں ہیں جو آپ صرف کاغذ وقلم کی مدد سے کرکے خود تشخیصی اور خودشناسی کے عمل سے گزر سکتے ہیں۔ یہ مشقیں آپ کی آنکھیں کھول سکتی اور آپ کیلئے حیران کن مواقع وا کرسکتی ہیں۔

اس سلسلے میں پہلی مشق یہ ہے کہ آپ یہ محسوس کریں کہ آپ زندگی میں پہلے سے بہت کچھ کرچکے ہیں اور کئی کردار اختیار کرچکے ہیں۔اپنے بچپن سے اب تک آپ کئی قسم کے کام کرچکے ہیں۔اس دوران آپ میں بہت سی حیران کن مہارتیں اور ٹیلنٹ ہیں۔

کئی برس پہلے میں نے ایک مووی میں بہ طور ایکسٹرا کام کرنے کیلئے درخواست دی تھی۔اس درخواست پر ایک سوال یہ کیا گیا تھا،"آپ میں وہ کیا مہارت ہے جس کی بنیاد پر آپ ایکسٹرا کی حیثیت سے موو ی کے مختلف مناظر میں قابل قدر کردار ادا کرسکتے ہیں؟"

انھوں نے لگ بھگ دوسو مختلف چیزیں درج کی تھیں جو موو ی کے دوران ایک فرد سے کرائی

جا سکتی ہیں۔ میرا کام یہ تھا کہ میں اُن چیزوں کو نشان زد کروں جن میں میرا گزشتہ تجربہ ہے۔ میں نے جب یہ فہرست پڑھنا شروع کی تو میں حیران رہ گیا کہ میں ان میں سے تمام چیزیں کر چکا تھا اور مجھے کبھی ان کا احساس ہی نہیں ہوا تھا۔

ان کاموں میں مختلف قسم کے کھیل، مختلف گاڑیوں کی ڈرائیونگ، گھڑ سواری، بچوں کو کھلانا، برتن دھونا، سیڑھیاں چڑھنا، رسی کودنا، تیراکی غوطہ خوری، کودنا، قلابازیاں کھانا وغیرہ شامل تھے۔ لوگوں کی خود اعتمادی میں انتہائی کمی کی ایک وجہ غالباً یہ بھی ہوتی ہے کہ وہ کبھی ایسی فہرست لے کر نہیں بیٹھے ہوتے کہ وہ جانچ سکیں کہ اُن میں کیا کیا کرنے کی قابلیت ہے۔

موجودہ مہارتوں کی فہرست بنایئے

Important

پہلا طریقہ
خود شناسی

پہلی مشق یہ ہے کہ ایسے تمام کاموں کی فہرست بنایئے جو آپ باقاعدگی سے کرتے ہیں۔ اپنے تمام کردار اور کام لکھیے جو آپ صبح اٹھنے سے لے کر سونے تک کرتے ہیں۔ اگر آپ کوئی کھیل کھیلتے ہیں یا ورزش کرتے ہیں تو وہ لکھیے۔ اگر آپ والد یا والدہ ہیں، باورچی ہیں، ڈرائیور ہیں، دکان دار ہیں، قاری ہیں، لکھاری ہیں، خریدار ہیں، فروخت کار ہیں، استاد ہیں، مینیجر ہیں، ٹائپسٹ ہیں، ریسپشنسٹ ہیں، یا جو کچھ بھی آپ کے خیال میں ہیں، اسے اس فہرست پر لکھ ڈالیے۔ جتنی زیادہ تفصیل سے لکھ سکتے ہیں، لکھیے۔

پورے دن پر غور کیجیے... منٹ بہ منٹ، گھنٹہ بہ گھنٹہ... اور پورے دن آپ جو کچھ کرتے ہیں، وہ سب لکھتے چلے جایئے۔ یہ کام پورا مہینہ، پورا سال کیجیے۔ جب آپ یہ فہرست مکمل کریں گے تو آپ حیران رہ جائیں گے کہ آپ کے پاس کتنی مہارتیں ہیں جو آپ باقاعدگی سے کرتے رہے ہیں۔

خود تشخیصی اور خود شناسی کی اس مشق کے دوسرے حصے میں آپ نئی فہرست بنائیں گے جن میں آپ مختلف کاموں کو مختلف کیٹگریز میں درج کریں گے۔ آپ کی ایک کیٹگری

''والدین'' ہو سکتی ہے۔ ''والدین کے ضمن میں وہ تمام کام لکھئے جو آپ والد یا والدہ کی حیثیت سے کرتے ہیں۔ بیوی یا شوہر کی حیثیت سے تمام سرگرمیاں لکھئے جو آپ بیوی یا شوہر کی حیثیت سے کرتے ہیں۔ اگر آپ مینیجر ہیں یا کوئی اور عہدہ رکھتے ہیں تو اس عہدے پر آپ کی جو جو ذمے داریاں ہیں، وہ یاد کر کے لکھتے جائیے۔ آپ کسی کے دوست بھی ہوں گے۔ اس کردار میں آپ دوست کی حیثیت سے جو کچھ اپنے دوستوں کیلئے کرتے ہیں یا کرتے رہے ہیں، وہ لکھ ڈالیے۔

لوگوں کو فون کیجیے، اُن کے پاس جائیے، خط لکھئے، گھومنے جائیے، رات کا کھانا ساتھ کھائیے، کام کے بعد ملئے اور بہت کچھ۔ اگر آپ کوئی کھیل کھیلتے ہیں تو وہ تمام جسمانی سرگرمیاں لکھئے جو آپ مل کر کر سکتے ہیں۔ اگر آپ مطالعے کے شوقین ہیں تو وہ تمام موضوعات لکھئے جو آپ سب مل کر باقاعدگی سے پڑھ سکتے ہیں۔

اپنے کرداروں کی ترجیحات مقرر کیجیے

جب آپ اپنے کرداروں کو مختلف کیٹگریز میں مکمل کر لیں تو آخری مرحلہ یہ ہے کہ ان تمام گروپوں کو ترجیح وار کیجیے۔ ان میں سے کون سا گروپ (کٹیگری) آپ کیلئے سب سے اہم ہے؟ اس کے بعد کون سا گروپ اہم تر ہے؟ اگر آپ کو طویل عرصہ کیلئے کسی صحرا میں بھیجا جائے اور وہاں آپ کو صرف دو یا تین کام کرنے کا اختیار ہو تو آپ ان میں سے کس کا انتخاب سب سے پہلے کریں گے؟

جب آپ اپنی سرگرمیوں اور گروپوں کو ترجیح وار ترتیب دے لیں تو آپ کے سامنے آپ کی اپنی تصویر آجائے گی اور پتا چل جائے گا کہ آپ کیلئے زندگی میں قابل قدر کیا ہے۔ اس کے بعد آپ کے سوالات کچھ یہ ہو سکتے ہیں:

1 ان ترجیح وار گروپوں سے پورے طور مطمئن ہونے اور لطف اندوز ہونے کیلئے مجھے کیا

کرنے کی ضرورت ہے؟

2 مجھے کیا زیادہ یا کم کرنے کی ضرورت ہے؟

3 مجھے کس شے میں داخل ہونے یا کس کام میں سے نکلنے کی ضرورت ہے؟

4 ہر گروپ یا کٹیگری میں کیا زیادہ اہم ہے اور کیا کم اہم ہے؟

5 اگر ان میں سے کسی ایک کا انتخاب کرنا پڑے تو میں کیسے انتخاب کروں گا؟

ان سوالوں کے جوابات دیکھ کر آپ حیران رہ جائیں گے۔ میرے تجربے میں یہ بات ہے کہ سب سے پہلے آپ ان کٹیگریز کو دیکھ کر حیران رہ جائیں گے کہ جو آپ کی فہرست میں اول نمبر پر ہیں اور ان میں سے بعض گروپ آپ کے وقت کا بہت زیادہ حصہ کھا رہے ہیں جبکہ آپ کیلئے ان کی کوئی اہمیت نہیں ہے۔ اگر آپ خود کو حقیقتاً جاننا چاہتے ہیں تو آپ کو اسی انداز سے کاغذ پر اپنا تجزیہ کرنے کیلئے وقت نکالنا ہوگا۔

دوسروں سے رائے لیجیے

اپنے بارے میں جاننے کیلئے دوسری مفید مشق یہ ہے کہ آپ کے قریب جو دوست یا رشتے دار ہو، اس سے اپنے بارے میں پوچھیے کہ اس کے خیال میں آپ کو زندگی میں کیا کرنا چاہیے؟ آپ جس پر بھروسا کرتے ہیں، اس مرد یا خاتون سے سوال کیجیے کہ آپ کی صلاحیتیں کیا ہیں اور کمزوریاں کیا ہیں؟ جسے آپ کا بہت خیال ہے، اس کی رائے لیجیے کہ آپ کو کس قسم کا کام کرنا چاہیے اور کون سے ٹیلنٹ کو بہتر کرنا چاہیے؟

حتیٰ کہ بعض اوقات ایسے افراد بھی کہ جو آپ کے بہت قریب نہیں، مگر اچھی قوتِ مشاہدہ رکھتے ہیں، آپ کے بارے میں ٹھیک بتا سکتے ہیں کہ آپ کیلئے کیا بہتر ہے۔ بعض اوقات یہ مشورہ اتنا درست ہوتا ہے کہ اس سے پہلے آپ نے اس شعبے کے بارے

میں سوچا ہی نہیں ہوتا۔

ایک دن میں اپنے ایک کاروباری ساتھی کے ساتھ کار میں جارہا تھا اور اس فکر میں غلطاں تھا کہ مجھے اپنے کیریر کے اگلے مرحلے پر کیا کرنا چاہیے۔ میں ان دنوں پروفیشنل اسپیکنگ اور سیمینار کے کام کے بارے میں بہت سنجیدگی سے سوچ رہا تھا۔ میں نے ایک لمحے میں اپنے ساتھی سے پوچھا، ''اگر میں اپنا کیریر بدلوں تو آپ کے خیال میں، میں کیا بہتر کرسکوں گا؟'' میرے ساتھی نے میرا یہ سوال سن کر مجھ سے کہا، ''برائن، میرا خیال ہے کہ آپ بولنے اور ٹریننگ دینے میں بہت اچھے ہیں۔ آپ بہت زیادہ پڑھتے اور تحقیق کرتے ہیں۔ اور آپ دوسروں سے اپنے خیالات ذکر کرکے بہت محظوظ ہوتے ہیں۔ آپ کے وقت کا بہترین استعمال یہ ہوگا کہ آپ اپنے خیالات اپنے سننے والوں تک پہنچائیں۔''

اس سے پہلے میں پبلک اسپیکنگ کے سلسلے میں شش و پنج میں مبتلا تھا اور کبھی کسی سیمینار میں نہیں بولا تھا۔ لیکن اس ساتھی کی بات میرے لیے حتمی اشارہ تھا کہ مجھے پروفیشنل اسپیکر اور ٹرینر بننے کا فیصلہ کرلینا چاہیے۔

آج میں ہر سال امریکا، کنیڈا، یورپ، ایشیا، آسٹریلیا اور نیوزی لینڈ میں ڈھائی لاکھ افراد سے مخاطب ہوتا ہوں۔ میں میکسیکو اور غرب الہند کے ہر جزیرے پر بول چکا ہوں۔ وہ میرا درست فیصلہ تھا۔

آپ کو کس چیز سے تحریک ملتی ہے

خودتشخیصی کا تیسرا طریقہ یہ ہے کہ آپ کو کیا کام بہت زیادہ تحریک دیتا یعنی موٹیویٹ کرتا ہے؟ جانئے کہ کس کام کے دوران آپ کو اندر جوش اور ولولہ بھر جاتا ہے؟

خودتشخیصی کا یہ طریقہ ہارورڈ یونیورسٹی کے ڈاکٹر ڈیوڈ میک کلیلینڈ نے تخلیق کیا تھا۔ انھوں نے اس طریقے میں لوگوں کے انٹرویو کیے تاکہ جانیں کہ وہ کس قسم کے کام میں

بہترین ہوں گے۔ ان کے مطالعے کے مطابق، لوگ تین بنیادی قسموں میں سے ہوتے ہیں۔ آپ کسی فرد کو جانچ کر یہ تجزیہ کر سکتے ہیں کہ وہ ان تین میں سے کس قسم کی جاب کیلئے بہتر ہو سکتا ہے۔ اس کا کہنا تھا کہ تمام افراد کام کے اعتبار سے تین بنیادی قسموں میں پائے جاتے ہیں۔ چنانچہ آپ کسی فرد کے بارے میں یہ جان کر کہ وہ ان تین میں سے قسم سے تعلق رکھتا ہے، یہ بتا سکتے ہیں کہ اس کیلئے کون سا مخصوص کام بہتر ہو سکتا ہے۔ یہ طریقہ انٹرویو پر مشتمل ہوتا ہے اور آپ خود بھی اپنا انٹرویو لے سکتے ہیں۔ اس انٹرویو کے دوران امیدوار سے پوچھا جاتا ہے کہ دورانِ کار اس کی بہترین کارکردگی کا وقت کون سا تھا یا اسے کب اپنے پر رشک آیا۔

ان کیٹیگریز سے پتا چلتا ہے کہ کیا شے آدمی کو تحریک دیتی ہے۔ کس قسم کی سرگرمیوں سے آدمی سب سے زیادہ لطف لیتا ہے اور گزشتہ زندگی اور کام میں وہ سب سے زیادہ کب کامیاب تھا؟ بنیادی طور پر تین قسم کے موٹیویشنل پروفائل ہیں اور ہر فرد ان میں سے کسی ایک پروفائل سے تعلق رکھتا ہے۔ آپ کے ساتھ بھی ایسا ہی ہے۔

یہ تین اقسام کے پروفائل یہ ہیں:

اول — اچیور پروفائل (Achiever Profile)

دوم — لیڈر پروفائل (Leader Profile)

سوم — ایفلیشن پروفائل (Affiliation Profile)

پہلی قسم ''اچیور پروفائل'' کہلاتی ہے اور یہ وہ فرد ہوتا ہے کہ جس کے اندر کچھ حاصل کرنے کا خوب احساس اس وقت پیدا ہوتا ہے کہ جب وہ انفرادی سرگرمی کے ذریعے کچھ حاصل کرتا ہے۔ ایک شخص جو پہاڑ چڑھتا ہے یا کوئی کورس مکمل کرتا ہے یا دوڑ جیتتا ہے یا کسی کام میں کوئی رکاوٹ عبور کرتا ہے، اچیور پروفائل رکھتا ہے۔

اچیور پروفائل والوں کی مخصوص صلاحیتیں ہوتی ہیں اور مخصوص کام ہی اچیور بہترین کرنے کے قابل ہوتے ہیں۔ ان کیلئے ایک بہترین فیلڈ فروخت (سیلنگ) ہے۔ چونکہ فروخت ایک انفرادی سرگرمی ہے، اس لیے بہترین سیلز مین جب انفرادی سطح پر کوئی فروخت کر لیتے ہیں تو انھیں اس میں بہت مزہ آتا ہے۔

موٹیویشن کی دوسری قسم ''قوت'' ہے۔ ایسا فرد جو مضبوط قوت رکھی ہوتا ہے، دوسروں سے کام کرانے میں لطف لیتا ہے۔ قوت اس تناظر میں دوسروں کو متاثر کرنے کے ذیل میں ہے، یعنی ایسے افراد یہ قابلیت رکھتے ہیں کہ وہ کسی پیچیدہ کام کو مقررہ مدت میں دوسروں سے بہ حُسن وخوبی کرا سکیں۔ اسپورٹس ٹیم کا کوچ یا دفتر میں موثر مینیجر اپنے کھلاڑیوں یا ماتحتوں سے مطلوبہ کام بڑے مزے سے کراتا ہے۔

موٹیویشن کی تیسری قسم ''ایفی لیئیشن پروفائل'' کہلاتی ہے۔ جو آدمی یہ شخصیت رکھتا ہے وہ ٹیم کا حصہ بن کر بڑے مزے سے کام کرنا پسند کرتا ہے اور ایسے کاموں میں اسے موٹیویشن یا تحریک ملتی ہے۔ ایسا شخص دوسروں کی مدد کر کے اور دوسروں سے مدد لے کر بہت خوش ہوتا ہے۔ وہ ایک مشترکہ ہدف کی تکمیل کیلئے مشترکہ کوششوں سے لطف لیتا ہے اور اس ہدف کی تکمیل ہوتی ہے تو اسے خوشی ہوتی ہے۔

جب آپ یہ ٹیسٹ یا مشق اپنے تئیں کرنا چاہیں تو درج ذیل سوالات خود سے پوچھیے۔

1 میں کسی بھی شے سے زیادہ کیا کام کرنا پسند کرتا/کرتی ہوں؟

2 میں نے ماضی میں ایسا کیا کام کیا جس سے مجھے خود توقیری کا خوب احساس ہوا اور اپنے آپ پر فخر کرنے کو جی چاہا۔

3 میری زندگی میں سب سے زیادہ کارکردگی والا تجربہ کیا تھا؟

آپ کیلئے جو کچھ (کام/تجربہ) سب سے زیادہ لطف اور جوش کا باعث بنا، وہ یہ ظاہر

کرتا ہے کہ یہی کام آپ کی صلاحیتوں سے ہم آہنگ ہے۔ یہ عین ممکن ہے کہ آپ کی فطری صلاحیتیں مکمل طور پر پوشیدہ ہوں، لیکن یہ سوالات اپنے آپ سے کرنے اوران کے جوابات جاننے کے بعد آپ انھیں جان سکتے ہیں۔ جب یہ پوشیدہ صلاحیتیں آپ پر آشکار ہوں گی تو آپ انھیں بہتر کرنا شروع کر دیں گے اور انھیں زندگی میں استعمال کرنے کے قابل ہوں گے۔ پھر، آپ اپنے تئیں واقعۃً زبردست محسوس کرنا شروع کر دیں گے۔

حقیقی فرق لائیے

آپ کا سب سے اہم کام یہ ہے آپ خود کو غیر معمولی مثبت تبدیلیوں کیلئے استعمال کریں۔ یہ وہ شعبہ ہے جس میں آپ اپنی توانائی کا بہترین بدل پا سکتے ہیں۔ جب آپ اپنی صلاحیتوں کو بڑھانے اور بہتر کرنے کی تگ ودَو کریں گے تو آپ اپنے تئیں غیر معمولی محسوس کرنا شروع کر دیں گے۔ آپ خود کو ایک فاتح کی طرح محسوس کرنے لگیں گے۔ آپ خود اعتمادی اور خود توقیری کے حیران کن احساسات کا تجربہ کریں گے۔

اس سلسلے میں ایک اہم کام یہ ہے آپ کے اندر کسی بھی شعبے میں جو جو کمزوریاں پائی جاتی ہیں، آپ انھیں صدقِ دل سے قبول کریں۔ کمزوریوں کے بارے میں ایک بات جو سمجھنے کی ہے، بہت اہم ہے کہ ہو سکتا ہے، آپ آج جسے اپنی کمزوری سمجھ رہے ہوں، وہ آپ کی صلاحیت ہو، لیکن اس کا اطلاق غلط کیا گیا ہو۔ اگر آپ اپنی ایک صلاحیت کا استعمال اس انداز سے کرتے ہیں کہ وہ ضروری ہے اور نہ مفید تو عین ممکن ہے کہ یہ کمزوری ہو جو آپ کے مطلوبہ نتیجے کے حصول میں رکاوٹ بن رہی ہے۔

سیلز بہ مقابلہ مینجمنٹ

میرے پاس ایک نوجوان کام کرتا تھا جو بہت زیادہ راست اور جارحانہ مزاج رکھتا تھا۔

اس نے سیلز کا کام شروع کیا اور اس میں بہت کامیاب رہا۔ پھر وہ مینجمنٹ پوزیشن پر ترقی کر گیا۔ مینیجر کی حیثیت سے وہ ایسا فرد بن گیا کہ کوئی بھی اس سے بات کرنا اور ملنا نہیں چاہتا تھا۔ میں یہ بات بھول گیا کہ اس کی مرکزی مہارت فروخت میں تھی، یعنی وہ انفرادی کامیابی سے محظوظ ہوتا تھا۔ اس کا جارحانہ پن اس کے فروخت کے کام میں بہت مددگار تھا، لیکن جب یہی مہارت مینجمنٹ میں لگائی گئی تو وہ اس کی کمزوری بن گئی۔ وہاں وہ اپنی اس مہارت کو درست طور پر استعمال کرنے کے قابل نہیں تھا۔

ہماری بہت سی صلاحیتیں ایسی ہیں کہ جب وہ غلط جگہ اور غلط مقاصد کیلئے اختیار کی جاتی ہیں تو وہ ہماری بڑی کمزوریاں اور خامیاں بن جاتی ہیں۔

موقعی کمزوریاں

ہم اپنی کمزوریوں کو موقعی بھی کہہ سکتے ہیں، یعنی ہماری اکثر کمزوریوں اور خامیوں کا تعلق کسی خاص موقع (Situation) سے ہوتا ہے۔ اگر غلط موقع پر ایک صلاحیت استعمال کی جائے تو وہ فائدہ دینے کی بجائے نقصان کا باعث ہوتی ہے۔ یوں، یہ صلاحیت ہمارے لیے "موقعی کمزوری" بن جاتی ہے۔ موقع بدلنے سے خوبی، کمزوری بن سکتی ہے۔

میں سیلز، مینجمنٹ اور موٹیویشن کے موضوع پر بے تحاشا لوگوں سے بات کر چکا ہوں، لیکن ایسے لوگ بھی میرے پاس آتے ہیں جو کہتے ہیں یا لکھتے ہیں کہ انھیں میری گفتگو بالکل پسند نہیں آئی۔ اگرچہ ننانوے فیصد ای میل اور خطوط جو میں وصول کرتا ہوں، بہت ہی تحسین آمیز ہوتے ہیں، تاہم چند افراد کسی بھی وجہ سے مجھ سے خوش نہیں ہوتے۔ یہ وہ لازمی مچھر ہیں جو میرے پیشے کے ساتھ ساتھ چلتے ہیں۔ آپ جو کچھ کر لیں، یہ شکایتیں اور تنقیدیں لازمی ہیں۔ لیکن یہ آپ کی کمزوری کی دلیل نہیں، محض دوسروں کی رائے یا مشاہدہ ہے۔

ہوسکتا ہے کہ آپ کے گزشتہ تجربے کی وجہ سے آپ کے اندر شخصیت کی کمزوری پائی

جاتی ہو۔ کسی نے ماضی میں آپ سے فائدہ اٹھایا ہوگا اور اب آپ اس معاملے میں حساس ہو گئے ہیں کہ مستقبل میں بھی کوئی آپ سے فائدہ نہ اٹھالے۔ ہوسکتا ہے کہ آپ کی پرورش بہت ہی تخریبی اور تنقیدی ماحول میں ہوئی ہو، لہٰذا آپ دفاعی کیفیت میں رہتے ہوں۔ اگر کوئی آپ کی تعریف نہ کرے تو آپ کا برتاؤ بہت ہی منفی ہوسکتا ہے۔ اسے شخصیت کی کمزوری یا جھول سمجھا جاتا ہے، لیکن حقیقتاً یہ آپ کے ماضی کے تجربے کا نتیجہ ہوتا ہے۔ البتہ آپ چاہیں تو اس پر قابو پاسکتے ہیں۔

سیکھنے کی تیاری

آپ کی کمزوریاں کچھ نیا سیکھنے کی تیاری بھی ہوسکتی ہیں۔ اکثر آپ کو جو شے غیر معمولی کامیابیوں سے روکے ہوتی ہے، اس سے آپ سیکھ رہے ہوتے ہیں۔ اگر آپ درست کورس لیتے ہیں، درست آڈیو پروگرام سنتے ہیں اور درست کتاب پڑھتے ہیں تو یہ تمام چیزیں آپ کو آپ کے شعبے میں غیر معمولی بنانے کیلئے ضروری ہیں۔

کمزوریوں کے مقابلے میں آپ کا ردِ عمل غلط ہوسکتا ہے۔ ہوسکتا ہے کہ کوئی آپ سے خاص خوبیوں اور قابلیتوں کی توقع رکھتا ہو جو آپ میں نہ ہوں تو آپ ان خوبیوں کو اپنے اندر پیدا کرنے کی کوشش کرنے لگیں۔ اکثر دوسروں کی آپ سے مایوسی آپ کو یہ محسوس کراتی ہے کہ آپ کے اندر کمزوری ہے، جبکہ حقیقتاً یہ قابلیت یا مہارت آپ کیلئے کسی بھی طرح ضروری نہیں ہوتی۔

یاد رکھیے، آپ کی کمزوریاں اچھی علامت ہوتی ہیں۔ آپ کی کمزوریاں یہ ظاہر کرتی ہیں کہ فلاں کاموں یا سرگرمیوں میں خود کو کھپانے کی ضرورت نہیں ہے۔ یہ وہ شعبہ ہوسکتا ہے جس میں آپ کو قطعاً مزہ نہیں آئے گا۔ اگر آپ ایک جاب یا کام کرتے ہیں اور مسلسل اسے غیر معیاری انداز سے کرتے ہیں تو گویا فطرت آپ کو یہ پیغام دیتی ہے کہ

یہ آپ کیلئے غلط شعبہ ہے۔

صلاحیتیں اور کمزوریاں

صلاحیتوں اور کمزوریوں کے بارے میں سب سے اہم نکتہ یہ یاد رکھنا ضروری ہے کہ ہر شخص میں یہ دونوں ہوتی ہیں۔ ایسے شعبے ہیں جن میں آپ مضبوط ہیں اور ان شعبوں میں آپ غیر معمولی کارکردگی دکھا سکتے ہیں۔ ایسے بھی شعبے ہیں جن میں آپ کمزور ہیں اور ان شعبوں میں آپ کو اپنا زیادہ وقت کھپانے کی ضرورت نہیں، بلکہ بہتر ہوگا کہ ان شعبوں کو چھوڑ کر آگے نکل جائیں۔

پوری احتیاط سے اپنا تجزیہ کرنے کیلئے وقت نکالیے۔ اپنے اور دوسروں کے ذریعے تحریری اور زبانی طور پر، اپنی خود تشخیصی کر کے آپ خود شناسی اور خود دیانتی کی بلند تر سطح پر پہنچ جائیں گے۔ جب آپ کو اپنی صلاحیتوں کے بارے میں زیادہ معلوم ہوگا تو آپ خود کو زیادہ صدقِ دل سے ویسا ہی قبول کر لیں گے جیسا کہ آپ حقیقتاً ہیں۔ جب آپ خود کو قبول کرنے کے قابل ہوں گے تو آپ اپنی منفرد قابلیتوں اور مہارتوں کو اہمیت دینا شروع کر دیں گے۔ تب آپ کی خود توقیری اور خود اعتمادی کی سطح بھی بڑھ جائے گی۔

جب آپ اپنی کمزوریوں پر سے توجہ کم کریں گے اور اپنی صلاحیتوں کی شناخت کرتے ہوئے ان پر توجہ بڑھائیں گے تو آپ ہر اس کام میں بہترین کارکردگی دکھانے لگیں گے کہ جن کاموں کو کرنے کا آپ فیصلہ کر چکے ہیں۔ آیئے، اس حوالے سے ایک موثر عملی مشق کرتے ہیں۔

1 آج فیصلہ کیجیے کہ آپ جو کچھ کرتے ہیں، اس میں بہت خوب بنیں گے، بلکہ اس شعبے کے بہترین دس افراد میں شمار ہوں گے۔

2 آپ کے اندر جو سب سے قوی مہارتیں ہیں، انھیں شناخت کیجیے۔ یہ وہ مہارتیں ہیں

جو آپ کے کام میں باکمال کارکردگی کیلئے ضروری ہیں۔

3 اپنی فطری صلاحیتوں اور قابلیتوں کو جاننے، یعنی وہ کام جو آپ اچھی طرح کرتے ہیں اور انھیں کرتے ہوئے بہت لطف لیتے ہیں۔

4 آپ کا competitive advantage کیا ہے؟ وہ کیا چیز ہے جو آپ کسی بھی دوسرے سے بہتر کر لیتے ہیں؟ یہ کیا ہونا چاہیے؟ مستقبل میں یہ کیا ہو سکتا ہے؟

5 کس قسم کا کام آپ کے اندر تحریک اور جوش پیدا کرتا ہے؟ کون سی سرگرمیاں آپ کے اندر ذاتی طمانیت کا گہرا احساس پیدا کرتی ہیں؟

6 کن شعبوں میں آپ کو اپنی توانائی کا بہترین بدل ملتا ہے؟ آپ ایسا کیا کرتے ہیں جو آپ کے اندر آپ کے بزنس میں فرق پیدا کر رہا ہے؟

7 کچھ وقت کاغذ قلم لے کر بیٹھئے اور اس باب میں جتنی مشقیں دی گئی ہیں، وہ سب یکے بعد دیگرے کیجیے۔

6

بدقسمتی پر فتح

"ہر مشکل میں ہمیشہ فتح کے بیج تلاش کرو!"

اوک مینڈینو

سچی خود اعتمادی مثبت سوچ سے نہیں، مثبت جان کاری سے آتی ہے۔ آپ کا ہدف یہ ہونا چاہیے کہ آپ ایسی غیر متزلزل خود اعتمادی حاصل کریں گے جو آپ کو دنیا کی نہ رکنے والی قوت بنا دے۔ آپ کا کام یہ ہے کہ آپ ہر ممکنہ قدم اٹھائیں گے جو آپ کو اتنا مثبت بنا دے کہ آپ جو کچھ حاصل کرنا چاہتے ہیں، اسے حاصل کرنے کے قابل ہو جائیں۔ اس سلسلے میں سب سے اہم ضرورت اپنی قابلیت پر یہ یقین ہے کہ دنیا آپ کے راستے میں جو رکاوٹ اور مشکل کھڑی کرے گی، آپ اسے پھلانگ سکتے اور حل کر سکتے ہیں۔

استقلال ضروری ہے

نپولین ہل لکھتا ہے، "استقلال مرد کا کردار ہے، جیسے اسٹیل میں کاربن۔" وہ یہ بھی کہتا ہے کہ زندگی میں کامیابی ملنے سے پہلے آدمی کیلئے ضروری ہے کہ وہ عارضی شکستوں اور ناکامیوں سے ملاقات کرے۔ جب شکست قابو پا جائے تو سب سے آسان اور عقلی حل یہ ہے کہ اسے چھوڑ دیا جائے۔ یہی وہ کام ہے جو دنیا کی اکثریت کرتی ہے۔"

مستقل مزاجی یا استقلال درحقیقت آپ کا اپنے اوپر یقین ہے اور کامیاب ہونے کی صلاحیت۔ اگر آپ واقعۃً اپنے اوپر یقین رکھتے ہیں تو طویل عرصے تک سخت اور اَن تھک

محنت کرتے رہیں گے، یہاں تک کہ کامیاب ہو جائیں۔ دنیا کی کوئی شے آپ کو روک نہیں سکے گی۔ جب آپ اپنے اندر یہ غیر متزلزل یقین پیدا کر لیں گے تو آپ کیلئے سب کچھ ممکن ہو جائے گا۔ آپ کی خود اعتمادی آسمانوں سے باتیں کرے گی۔

حقیقت پسندی کی عادت

روجر رنگر اپنی کتاب ''ملین ڈالر ہیبٹ'' میں کہتا ہے کہ عظیم کامیابیوں تک پہنچانے والی تمام عادات میں سب سے اہم عادت ''حقیقت کی عادت'' (Reality Habit) ہے۔ یہ عادت اُن خواتین و حضرات کا مزاج بیان کرتی ہے جنھوں نے تقریباً ہر شعبے میں عظیم کامیابیاں حاصل کیں۔

خوش اور کامیاب لوگ بہت زیادہ حقیقت پسند ہوتے ہیں۔ وہ خود کو ''خود فریبی کی عیاشی'' میں مبتلا نہیں کرتے۔ وہ اُن حقائق کو تسلیم کرتے ہیں جنھیں وہ تبدیل نہیں کر سکتے۔ وہ اپنی تمام سرگرمیاں اور کام اُنھی حقائق کی روشنی میں ترتیب دیتے ہیں۔ یوں، یہ لوگ اپنی بدقسمتی پر فتح یاب ہوتے ہیں۔

زندگی میں آنے والی مشکلات اور رکاوٹوں پر فتح یابی سیکھنے کیلئے ضروری ہے کہ یہ حقیقت قبول کر لی جائے کہ مسائل بدیہی ہیں۔ مسائل، رکاوٹوں اور مایوسیوں سے بچا نہیں جا سکتا۔ ان مشکلات سے نمٹنے کی آپ کی اہلیت کا گہرا تعلق خود اعتمادی سے ہے۔

کردار کی جانچ

جب سب کچھ درست چل رہا ہو تو اچھا محسوس کرنا اور خود اعتمادی کی بلند ترین سطح پر ہونا بہت آسان ہوتا ہے، لیکن مرد و زَن کی اصل جانچ اس وقت ہوتی ہے کہ جب آپ کو مسائل گھیر لیں اور ہر فرد آپ کی حوصلہ شکنی اور تنقیص کرنا شروع کر دے۔ یہی وہ وقت ہوتا ہے کہ

جب آپ کا پتا چلتا ہے کہ آپ کس خمیر سے بنے ہیں۔

ہاورڈ یونیورسٹی بزنس اسکول نے ایسے خواتین و حضرات کی خصوصیات پر تحقیق کی جو ترقی کرتے کرتے ایگزیکٹو کے عہدے تک پہنچے اور ظاہر ہے، یہ عہدہ صدر یا چیف ایگزیکٹو آفیسر سے کم کا نہیں تھا۔ مطالعے میں یہ دیکھا گیا کہ کیسے لوگ کسی بڑی کمپنی میں عموماً بڑے عہدوں تک پہنچتے ہیں۔ اس ٹیسٹ میں کئی قسم کے سوال نامے، جائزے اور ٹیسٹ استعمال کیے گئے۔ پھر ان خواتین و حضرات کے ماضی کو پرکھا گیا کہ جب انھوں نے اس کمپنی میں جاب شروع کی تھی۔

درجنوں خصوصیات کے جائزے کے بعد یہ مانا گیا کہ ان تمام ایگزیکٹوز کی کامیابی میں دو خصوصیات سب سے نمایاں تھیں۔ پہلی خصوصیت ٹیم کے رکن کی حیثیت سے بہتر کارکردگی میں کام کرنے کی تھی۔ یہ لوگ ایک ساتھ مل کر ایک ہدف کی تکمیل کے قابل تھے۔ ہر کاروبار اور ادارہ میں آپس میں مل کر اور ٹیم کی حیثیت سے کام کرنے کی مہارت بہت اہم گردانی گئی۔ یہ وصف ان افراد کے کیریر میں کسی دوسرے وصف سے کہیں نمایاں تھا۔

دوسری خصوصیت جس کا کھوج اگرچہ مشکل تھا، لیکن بڑی اور طویل مدتی کامیابی کیلئے بہت ضروری تھی، بحران میں بہتر کام کرنے کی اہلیت تھی۔ نپولین اسے "صبح چار بجے کی جرات" کہا کرتا تھا۔ یہ وہ ذہنی اور جذباتی کیفیت ہے کہ صبح چار بجے اٹھنے پر آدمی پر طاری ہوتی ہے اور اسے کچھ سمجھ نہیں آ رہا ہوتا کہ کسی بحران کی صورت میں وہ کیا کرے۔ وہ اسے جرات کی بہت ہی نایاب قسم کہتا تھا جو بہت کم لوگوں میں پائی جاتی ہے۔

فوجی اصطلاح میں اسے being under fire کہا جاتا ہے۔ گویا، آپ کے چاروں طرف آگ لگی ہوئی ہے۔ تمام فوجیوں، ملاحوں اور فضائیہ والوں سے یہ سوال کیا جاتا ہے کہ اگر آگ لگ جائے تو کیا کریں گے۔ وہ جانتے ہیں کہ انفرادی کردار اور تربیت کا یہ انتہائی اہم ٹیسٹ ہے۔

تجارتی ادارے بھی یہ جانتے ہیں کہ اکثر بقا کا انحصار اس مہارت پر ہوتا ہے کہ ایک فرد بدیہی، غیر متوقع اور سخت حالات سے کتنی اچھی طرح نمٹ سکتا ہے۔ اسٹینفرڈ کا مطالعہ یہ بتاتا ہے کہ اگرچہ اس وصف کی پیمائش بہت مشکل ہے، کیوں کہ اتنے سخت بحران سے پالا نہیں پڑتا، لیکن یہ مزاج کسی فرد کی اعلادرجے کی کامیابیوں کی پیشین گوئی ضرور کرسکتا ہے۔

یہ نکتہ آپ پر بھی لاگو ہوتا ہے۔ آپ کی خود توقیری اور خود اعتمادی کا گہرا تعلق آپ کے اس احساس سے ہے کہ آپ پیش آمدہ مشکلات و مسائل کا سامنا کتنی جرات سے کرسکتے ہیں اور اپنے تئیں ان کے بارے میں کیسا محسوس کرتے ہیں۔ آپ کے اندر یہ خوبی ہونی چاہیے کہ آپ خود کو فرش سے اٹھا کر مسائل و مشکلات کے سامنے سینہ تان کر کھڑے ہوجائیں۔ یہ آپ کے کردار کی پیمائش ہے۔

آپ کی کل شخصیت کے معیار کا دارومدار اس پر ہے کہ آپ مسائل سے کیسے نمٹتے ہیں اور اپنا سینہ کتنا تان سکتے ہیں۔ کامیاب اور پُر اعتماد لوگ وہ نہیں ہوتے کہ جنھیں مسائل سے واسطہ نہیں پڑتا، بلکہ ان لوگوں کا پالا بھی مسائل سے رہتا ہے، لیکن وہ اوسط فرد کے مقابلے میں ان مسائل و مشکلات سے کہیں موثر انداز میں نمٹتے ہیں۔ بی سی فوربیس جو "فوربیس" میگزین کا بانی ہے، لکھتا ہے، "تاریخ بتاتی ہے کہ نمایاں فاتحین نے کسی فتح سے پہلے عموماً بہت زیادہ رکاوٹوں کا سامنا کیا ہے۔ وہ اس لیے فاتح ہوئے کہ انھوں نے اپنی شکست سے شکست کھانا قبول نہیں کیا۔"

چیلنج پر آپ کا ردِعمل

معروف تاریخ داں آرنلڈ ٹوائن بی کو انیس سو باون میں نوبل پرائز کیلئے منتخب کیا گیا۔ اس کا زیادہ تر کام تہذیبوں کے نشیب و فراز پر مشتمل ہے۔ اس نے اندازہ لگایا کہ اب تک دنیا میں اکیس تہذیبیں گزر چکی ہیں جن میں بیس تہذیبیں ختم ہوچکیں۔ اس کے مطابق،

امریکی تہذیب اکیسویں تہذیب ہے۔

اس کا کام اور تحریریں موجودہ دور کے تاریخ دانوں اور سیاست دانوں کو رہنمائی فراہم کرتی ہیں کہ وہ اپنی قوموں کی بقا اور کامیابی کیلئے کیا اقدام کر سکتے ہیں۔ٹوائن بی اس مفروضے کو تاریخ کی Challenge-Response Theory کہتا ہے۔اس کے مطابق، ہر تہذیب کا آغاز چند افراد کے چھوٹے گروپ سے ہوا اور انھوں نے بیرونی چیلنجوں کا سامنا کیا۔زیادہ تر یہ چیلنج بیرونی دشمن قوتوں کی صورت میں ہوتے تھے۔تاہم، چند قوموں کو موسمی یا جغرافیائی چیلنجوں کا سامنا بھی کرنا پڑا۔

چیلنج کا سامنا کرتے ہوئے اگر اس چھوٹے گروہ نے مثبت اور تعمیری انداز میں ردِعمل ظاہر کیا تو وہ اس چیلنج پر قابو پانے میں کامیاب ہوئے اور یوں وہ آگے بڑھے۔جب یہ گروپ یا قبیلہ آگے بڑھا تو اسے گزشتہ چیلنج سے زیادہ بڑے چیلنج کا سامنا کرنا پڑا۔یہ بڑا چیلنج عموماً مخالف قبائل کی جارحیت ہوا کرتا تھا۔

چنانچہ اس گروپ کو ایک مرتبہ پھر اس بڑے چیلنج کا سامنا کرنے کیلئے اپنی تنظیم نو کرنی پڑتی۔اگر وہ گروہ مثبت اور تعمیری انداز سے ردِعمل کرتا تو وہ اس چیلنج پر بھی قابو کر لیتا۔یوں، وہ مزید آگے بڑھ جاتا۔بڑھوتری کے ہر مرحلے پر، اس قبیلے، قوم یا ریاست کو پہلے سے بڑے چیلنج کا سامنا کرنا پڑتا۔ہر مرحلے پر، یہ تہذیب آگے بڑھتی رہتی، یہاں تک کہ اس میں اس وقت کے چیلنج کا سامنا کرنے کی اہلیت نہ رہتی اور نتیجتاً وہ ختم ہو جاتی۔پھر وہ تہذیب محض تاریخ کا ایک باب رہ جاتی۔

ٹوائن بی کہتا ہے کہ تمام تہذیبیں ختم ہوئیں اور زوال پا گئیں، لیکن اہم نکتہ یہ ہے کہ ان کے زوال کی وجہ کوئی بیرونی عامل نہیں تھا، بلکہ خود اُن کے اندر مسائل و مشکلات سے نمٹنے کی نااہلی تھی۔چند استثنا کے سوا، اس سے پہلے کہ کوئی بیرونی قوت اُن پر فتح پاتی، یہ تہذیبیں اندر ہی سے ٹوٹ پھوٹ گئیں۔

آپ کی زندگی کی کہانی

میں نے ٹو اِن بی کا مفروضہ اس لیے بیان کیا کہ اس کا ہماری زندگیوں سے بہت گہرا تعلق ہے۔اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ ہمارے والدین نے ہماری پرورش کیسے کی، جلد یا بدیر ہمیں خود ہی اپنی زندگی میں رشتے ناتوں میں، کام میں اور دیگر سرگرمیوں میں چیلنجوں اور مشکلوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ ہر بار جب ہم بیرونی چیلنجوں کا سامنا کرتے ہیں تو ہمارے پاس یہ اختیار ہوتا ہے کہ ہم اس چیلنج پر مثبت اور تعمیری ردِعمل ظاہر کریں یا خود کو اس مشکل کے حوالے کر دیں۔

اگر ہم مثبت اور تعمیری انداز سے ردِعمل کریں گے، اپنے ذہن کو پُرسکون اور ٹھنڈا رکھیں گے اور موثر انداز سے معاملات کریں گے تو ہم ان مسائل سے سیکھیں گے اور بہتر و مضبوط ہوں گے۔ ہماری خود اعتمادی میں اضافہ ہوگا۔خود پر یہ یقین بڑھ جائے گا کہ ہم اپنے اہداف حاصل کر سکتے ہیں۔ ہماری خودتوقیری بلند ہوگی۔ہم خود کو بہتر دیکھنے لگیں گے اور زیادہ پُرامید اور پُراعتماد ہو جائیں گے۔

ایک بزنس کنسلٹنٹ نے تخمینہ لگایا ہے کہ ایک چھوٹا کاروبار اوسطاً ہر تین ماہ بعد ایک بحران کا شکار ہوتا ہے۔خوش قسمتی سے کسی چیلنج کا مقابلہ نہ کرنے کی وجہ سے وہ کاروبار فوری ختم نہیں ہو جاتا، مگر ہم اس چیلنج پر قابو نہیں کر پاتے، بلکہ وہ چیلنج ہم پر قابو پا لیتا ہے۔

جرات اور استقلال

استقلال یا مستقل مزاجی آپ کی خود تنظیمی کی عملی شکل ہے۔ ہر مرتبہ جب آپ مصیبت یا مایوسی کے موقع پر خود تنظیمی اختیار کرتے ہیں تو آپ کی خودتوقیری بڑھ جاتی ہے۔ جب آپ مستقل مزاجی اختیار کرتے ہیں تو کسی بھی رکاوٹ کے مقابلے میں بہ آسانی مزاحمت

پیدا کر لیتے ہیں۔ آپ مضبوطی کی نئی سطح پر پہنچتے ہیں۔ واضح رہے، آپ کا خود پر یقین آپ کے اعتماد کو گہری بنیاد فراہم کرتا ہے اور اس پر آپ کی عظیم زندگی کی تشکیل ہوتی ہے۔ یوں، آپ مزید مثبت، مزید پُر امید اور مزید آگے بڑھنے والے ہوتے جاتے ہیں۔ آپ ایسا اس لیے کرتے ہیں کہ آپ جانتے ہیں، کبھی نہیں رکنا، کبھی نہیں رکنا، کبھی نہیں رکنا۔

عملی مشق

1 ایک ایسی مشکل تلاش کیجیے جس میں سے آپ بہ خوبی باہر نکل پائے۔ اس سے آپ نے کیا سیکھا کہ آپ مزید بہتر فرد بن گئے؟

2 بدترین شے جو آپ کے کاروبار یا کیریر میں ہو سکتی ہے، کھوجیے۔ اگر خدانہ خواستہ ایسا ابھی ہو گیا تو آپ کم سے کم کیا کریں گے؟

3 آپ کی ذاتی اور خانگی زندگی میں کیا بدترین چیزیں ہو سکتی ہیں اور ان کے حل کیلئے آپ کیا کریں گے؟

4 آپ نے تین سب سے بڑی غلطیاں کیا کیں، اور آپ نے ہر غلطی سے کیا سیکھا؟

5 جس دن آپ کے ساتھ بہت زیادہ مسائل تھے، اس دن آپ نے سب سے موثر انداز میں کیا ردِعمل کیا؟

6 سب سے زیادہ کس شعبے میں عمل کرنے اور آگے بڑھنے کیلئے آپ کو تیار رہنا چاہیے؟

7 اپنے اہم ترین ہدف کے حصول میں حائل خوف سے نجات اور آگے بڑھنے کیلئے آپ کو فوری طور پر کیا اقدام کرنا چاہیے؟

7

خود اعتمادی، عملی زندگی میں

"ایک ہی ہدف کے ہو رہو؛ مفید مقصد رکھو؛ اور خود کو اس کیلئے مختص کر دو!"

جیمس ایلن

کسی ہدف کی موثر تکمیل کیلئے آپ اپنے واسطے جو قابل قدر مشق اختیار کر سکتے ہیں، یہ ہے کہ اپنے سے پوچھیے، "میرا محدود اقدام کیا ہے؟" وہ واحد عامل کیا ہے جو میرے ہدف کے حصول کی رفتار کا تعین کرتا ہے؟

اس واحد اقدام کو کھوجنا آپ کی ذہانت کی بہترین نمائندگی ہے۔ آپ کی کسی بھی دوسری قابلیت کے مقابلے میں اس اقدام کا تعین آپ کے ہر مطلوبہ ہدف کے حصول میں کسی بھی دوسرے عامل سے زیادہ مفید ہے۔

خود اعتمادی لازمی ہے

میں نے انسانی کامیابی کا جتنا مطالعہ کیا ہے، اس نتیجے پر پہنچا کہ آپ کی خود اعتمادی کی بلند تر سطح آپ کے ہر ہدف کے حصول میں سب سے اہم عامل ہے۔ جب آپ کے اندر کافی اعتماد ہوگا تو آپ تقریباً ہر کوشش کریں گے۔ چونکہ کامیابی کا گہرا تعلق انسانی ممکنات سے ہے، اس لیے آپ جتنی زیادہ کوشش کریں گے، اتنا زیادہ آپ حاصل کر پائیں گے۔

کئی برس تک اموکو پیٹرولیم دنیا کی معروف ترین تیل کمپنیوں میں شامل رہی اور اس نے دیگر تمام بڑی تیل کمپنیوں کے مقابلے میں کہیں زیادہ تیل اور گیس نکالی۔ اموکو پیٹرولیم

کے صدر سے جب ان کی کمپنی کی کامیابی کے بارے میں پوچھا گیا تو اس نے کہا، "ہم زیادہ کنویں کھودتے ہیں۔"

انھوں نے کسی دوسری کمپنی کا مقابلہ نہیں کیا، بلکہ قانونِ اوسط کے تحت اُن کا فوکس صرف زیادہ کنویں کھودنا تھا۔ نتیجہ یہ نکلا کہ انھوں نے سب سے زیادہ کامیاب کھدائی کی اور وہ دنیا کی سب سے زیادہ منافع بخش تیل کمپنی بن گئی۔

یہی معاملہ آپ کے ساتھ بھی ہے۔ جب آپ زیادہ اہداف طے کرتے ہیں، زیادہ سرگرمیوں میں مشغول ہوتے ہیں اور زیادہ مواقع پاتے ہیں تو آپ کی کامیابی کے امکانات حیران کن طور پر بڑھ جاتے ہیں۔ صرف ایک محدود اقدام رہ جاتا ہے اور وہ یہ کہ آپ کی خوداعتمادی کی سطح کیا ہے۔ جب آپ اس مقام پر پہنچتے ہیں جہاں آپ خود پر پختہ یقین کر لیتے ہیں تو آپ کی بیرونی رکاوٹیں آپ کو روک نہیں پاتیں۔

کامیابی کے راستے کی سب سے بڑی رکاوٹ ہمیشہ فرد کے ذہن میں ہوتی ہے۔ رکاوٹیں بیرونی حالات، ماحول یا افراد میں نہیں ہوتیں۔ جیسے ہی آپ اپنے اندر کی جنگ جیت جاتے ہیں، باہر کی جنگ خود آپ کے قابو میں آ جاتی ہے۔

میری زندگی میں بھی خوداعتمادی ایک انتہائی اہم عامل بن کر سامنے آئی۔ میں اس موضوع کو اس لیے بہت زیادہ اہمیت دیتا ہوں کہ اس کی اہمیت میری زندگی میں بہت زیادہ ہے۔ خوداعتمادی میں اضافے نے مجھے غربت سے امارت تک پہنچایا، پیسے کی پریشانیوں سے بین الاقوامی شخصیت بنایا۔ میں یہ نہیں کہتا کہ ٹیلنٹ اور ولولہ ضروری نہیں۔ اُن کی اہمیت اپنی جگہ ہے، لیکن خوداعتمادی میں نمو کے بغیر آپ کی پیدائشی صلاحیتیں غیر نمایاں اور ناقابلِ استعمال رہیں گی۔

کافی خوداعتمادی حاصل کرنے سے پہلے زندگی میں میری کوئی منزل نہیں تھی۔ میں جس گھرانے میں پروان چڑھا، مجھ سے چھوٹے تین بھائی تھے۔ اس دوران ہم نے کبھی

پیسہ نہیں دیکھا۔ میرے والد ایک نفیس آدمی تھے، لیکن انھیں کبھی کوئی بہتر ملازمت نہیں ملی۔ مجھے زندگی کے ابتدائی دن یاد ہیں کہ کبھی ہم کچھ خریدنے کے قابل نہ تھے۔

میری والدہ استعمال شدہ کپڑے خریدتی تھیں۔ یا پھر ہمارے رشتے دار ہمیں جو پرانے جوڑے دے دیا کرتے تھے، ہم وہ پہن لیتے تھے۔ بعض اوقات کلاس کے کچھ طلبہ لباس دیکھ کر پہچان جاتے کہ یہ کپڑے اُن کے والدین کے دیے ہوئے ہیں اور وہ پہن چکے ہیں۔ خوشی کے تہوار ہمارے لیے کوئی خوشی نہ رکھتے تھے۔ ہمارے پاس کسی کو دینے کو کچھ نہیں تھا۔

ابتدائی عمر میں، میرا برتاؤ سب کیلئے بہت بڑا مسئلہ بن گیا۔ اب میں اس دور کو دیکھتا ہوں تو پتا چلتا ہے کہ وہ دراصل اپنے حالات کے خلاف بغاوت کا ایک اظہار تھا، لیکن اس وقت تو میں ہر ایک کیلئے بہت بڑا مسئلہ تھا۔ اپنے برتاؤ کی وجہ سے مجھے اکثر کلاس روم سے باہر نکال دیا جاتا۔ دو چار مرتبہ اسکول سے بھی خارج کر دیا گیا، کیوں کہ میں اسکول کا سب سے بدتمیز طالب علم تھا۔ ایک استاد نے تو یہاں تک کہہ دیا کہ اسے تو جیل میں ہونا چاہیے۔

میں اپنی گزر اوقات کیلئے کمایا بھی کرتا تھا۔ کبھی جز وقتی اور کبھی کل وقتی کام کرتا تھا۔ ابتدا میں ایک چھوٹے سے ہوٹل میں برتن دھونے کا کام آٹھ آٹھ گھنٹے کیا۔ اس کا نتیجہ یہ نکلا کہ میٹرک کے امتحان میں سات میں سے چھے مضامین میں فیل ہو گیا۔ اسکول میں سب کو تقریب کے دوران جب ان کی تعلیمی اسناد دی گئیں تو مجھے تعلیمی ادارہ چھوڑنے کی سند دی گئی۔ پھر میرے کئی ہم جماعت یونیورسٹی چلے گئے اور انھوں نے اپنی تعلیم مکمل کر کے اچھے اداروں میں ملازمت شروع کر دی۔ جب کہ میں محنت مزدوری کرتا رہا۔ اگلے کئی برس میں ہوٹل کے باورچی خانے میں برتن دھوتا یا کھانے پکانے میں معاونت کرتا۔ اس دوران کارخانوں میں مزدوری کی۔ زیر تعمیر عمارتوں میں سامان بھی ڈھویا۔ ایک نوکری کے دوران میں نے کنواں کھودا۔ یہ وہ دور تھا کہ جب میں کام کر رہا تھا، لیکن اوپر جانے کی بجائے مزید نیچے جا رہا تھا۔

میں اخبارات میں شائع ہونے والے اشتہارات پر درخواست دیتا تو کبھی جواب نہ آیا۔ میری درخواستیں ردی کی ٹوکری کی نذر ہو جاتیں۔ تیئیس برس کی عمر میں، ایک فارم میں کام کر رہا تھا جہاں مجھے منہ اندھیرے اٹھ کر کام شروع کرنا پڑتا۔ اگلے برسوں میں، کھانے کیلئے بھی اسی طرح کی مشقتیں اٹھانی پڑیں۔ اس دوران گھر گھر جا کر چیزیں فروخت کرنا شروع کیں، لیکن اس میں بھی یہ حال تھا کہ پورا پورا مہینہ کوئی فروخت نہ ہوتی۔ میں اپنے دوستوں اور رشتے داروں کے قرض تلے بری دبا ہوا تھا۔ میرا پاس کچھ بھی تو نہیں تھا۔ نہ مال، نہ چند کپڑے، نہ تعلیم، نہ ڈپلوما، نہ مارکیٹنگ کی مہارت، نہ تجربہ کہ کسی کے کچھ کام آسکوں۔ میں اندھیرے میں سفر کر رہا تھا۔

اس کے برخلاف، اسی دوران میں ایسے ہم عمروں کو بھی دیکھتا تھا جو بہت اچھی زندگی گزار رہے تھے۔ وہ عمدہ کپڑے پہنتے، نئی کار چلاتے، اچھے عہدوں پر اعلا تنخواہ لیتے۔ وہ اپنے کیریر میں آگے ہی آگے بڑھتے چلے جا رہے تھے۔ ان کے دفاتر بھی تھے اور ماتحت عملہ بھی۔ ان میں سے اکثر کی شادیاں بھی ہو چکی تھیں اور خوش حال خاندان کے ساتھ بہت ہی حسین زندگیاں بسر کر رہے تھے۔

بڑا سوال

میں پندرہ سال کی عمر کو پہنچا تو میں اس بات پر حیران ہوا کرتا تھا کہ بعض لوگ دوسروں سے زیادہ کامیاب کیوں ہیں؟ اگرچہ میں کچھ زیادہ نہیں کر پاتا تھا، لیکن میں نے اس سوال کا جواب تلاش کرنا شروع کر دیا اور چند آئیڈیاز پر تجربہ شروع کر دیا۔

میری زندگی میں پہلا موڑ اس وقت آیا کہ جب مجھے یہ ادراک ہوا کہ میرے اسکول اور آج تک کے مسائل میری شخصیت کا براہِ راست نتیجہ ہیں۔ مجھے پتا چلا کہ اگر میں اپنی چیزوں اور حالات کو بدلنا چاہتا ہوں تو مجھے خود کو بدلنا ہوگا۔

میری زندگی میں دوسرا موڑ اس وقت آیا کہ جب میں بیس سال کا غریب لڑکا تھا اور اپنے کمرے میں لیٹا تھا، مجھے یہ ادراک ہوا کہ میرے ساتھ میری زندگی میں جو کچھ ہوا ہے اور ہو رہا ہے، سب کا ذمے دار میں خود ہوں۔

تیسرا موڑ میری زندگی کا اس وقت تھا کہ جب اہداف کے تعین کی اہمیت دریافت ہوئی۔ پتا چلا کہ میں زندگی میں جو کچھ چاہتا ہوں، اس کیلئے مجھے واضح فیصلے کرنا ہوں گے۔ سب سے پہلے تو میں اہداف کے موضوع پر ٹھہر گیا۔ میں یہ سمجھتا تھا کہ اہداف کا تعلق تو کھیل سے ہوتا ہے۔ لیکن، اپنے لیے، اپنی زندگی کے اہداف کا تعین... میرے لیے بالکل غیر یقینی تصور تھا۔ میں محسوس کرتا تھا کہ اہداف کے تعین کا عمل قطعاً بے سود کام ہے۔ یہ تفریح تو ہو سکتا ہے، لیکن اس کا کوئی نتیجہ نکلنے والا نہیں ہے۔

چونکہ میری خود توقیری اور خود اعتمادی بہت ہی پرلے درجے کی تھی، لہٰذا میرے اولین اہداف بہت بلند یا بڑے نہیں تھے۔ میں اہداف کے تعین کے عمل کو اب تک تفریح ہی سمجھ رہا تھا۔ میں ایک مرتبہ ایک سستے سے ہوٹل میں بیٹھا تھا۔ ہوٹل ہی سے ایک کاغذ اٹھایا اور اس پر اپنے چند اہداف لکھ ڈالے اور اُن کے حصول کیلئے سادہ سی منصوبہ بندی کی۔ میں حیران رہ گیا کہ اگلے تیس دن میں وہ سب اہداف میں حاصل کر چکا تھا۔ اہداف لکھنے کے بعد حالات کچھ اس ڈگر پر چل پڑے کہ ان کے نتیجے میں، میرے تمام اہداف مکمل ہوتے گئے۔ میں اس وقت بیس برس کا تھا اور مجھے اب بھی یاد ہے کہ میں اس پر بہت حیران ہوا تھا۔ میں نے یہ محسوس کیا کہ اس وقت میں نے ایک عظیم قوت دریافت کرلی ہے جس کی مدد سے میں تقریباً سب کچھ حاصل کر سکتا ہوں۔

تین عظیم خیالات

میں نے اس پروسیس کے دوران تین عظیم خیالات (آئیڈیاز) سیکھے۔ اول، آپ کے

ساتھ جو کچھ ہوا اور آئندہ ہوگا، اس کی تمام تر ذمے داری قبول کیجیے۔ دوم تسلیم کیجیے کہ آپ اپنی صورتِ حال کو تبھی بدل سکتے ہیں کہ جب آپ اپنے اوپر کام کریں گے اور وہ چیزیں سیکھیں گے جو آپ کی بہتری کیلئے ضروری ہیں۔ سوم، آپ جو کچھ چاہتے ہیں، اس کے مطابق وقت کے تعین کے ساتھ اہداف طے کیجیے اور انھیں حقیقت بنانے کیلئے روزانہ ان کے حصول کیلئے عمل کیجیے۔

اگلے چند برس یہ تین کرتا رہا۔ ہر بار جب میں نے یہ کیا تو بہت کامیابی اور ترقی ملی۔ جب مجھے چند کامیابیاں ملیں تو میں ان خیالات کو چھوڑ دیا اور واپس حالات پر ردِعمل کرنا شروع کر دیا۔ ان تین خیالات پر مسلسل عمل کرنے میں مجھے اگلے کئی برس لگ گئے۔ اس کے بعد مجھے غیر معمولی نتائج ملنا شروع ہو گئے۔

ہم خود کو سبوتاژ کرتے ہیں

مجھے پتا چلا کہ ہمارے اندر یہ خاصہ ہے کہ ہم اپنے رشتوں، زندگی، کام یا شخصیت کی بہتری کیلئے کوئی نئی تکنیک یا طریقہ سیکھتے ہیں، لیکن کچھ عرصے بعد اسے ترک کر کے پرانے وطیرے پر آجاتے ہیں۔ اہداف کے تعین اور مثبت سوچ جیسی ذہنی مشقیں ہمارے لیے بالکل جسمانی ورزش کے پروگرام والا کام کرتی ہیں۔ اگر آپ چاہتے ہیں کہ یہ چیزیں آپ کیلئے نتیجہ خیز ہوں تو استقلال کے ساتھ روزانہ ان مشقوں پر عمل کیجیے۔ جو لوگ ایسا نہیں کرتے، وہ بیرونی دنیا میں کامیاب ہونا ضرور چاہتے ہیں، مگر یہ یقین نہیں رکھتے کہ وہ کامیاب ہونے کے قابل ہیں۔ یہ لوگ احساسِ کمتری میں ہوتے ہیں۔

میں اپنے محدود اقدامات کی شناخت کرنے اور انھیں ختم کرنے کے قابل تھا۔ روزانہ اپنے اوپر کام کر کے میں وہ کامیاب اور خوش فرد بن سکا جو میں واقعۃً بننا چاہتا تھا۔ اپنے لاشعور کے بریک پر سے اپنے پاؤں ہٹا کر میں نے شعور کے ایکسیلیٹر پر رکھ دیے اور یوں

میں تیزی سے زندگی میں آگے بڑھنے لگا۔ اس کی بنیاد شعوری اور بامقصد نمو تھی جبکہ ساتھ ہی ساتھ اعلادرجے کا اعتماد اور خودتوقیری بھی مل رہی تھی۔

سخت محنت اور بار بار کی دہرائی سے آپ احساسِ کمتری پر غلبہ پاسکتے ہیں۔ آپ جس کام میں خود کو کمتر محسوس کرتے ہیں، وہ کام پوری مشقت کے ساتھ بار بار کرنا شروع کر دیجیے۔ جلد ہی آپ کا یہ منفی احساس ختم ہو کر اس کی جگہ خودتوقیری اور خوداعتمادی کے احساسات جاگزیں ہو جائیں گے۔

کامیابی اور خوداعتمادی کے چار اہم اقدامات

آپ اپنی پوری زندگی میں خوداعتمادی کیسے لائیں گے کہ آپ کیلئے سب کچھ ممکن ہو جائے؟ اس سوال کا جواب ذیل کے چار اقدامات ہیں۔ یہ چار اقدامات کسی بھی شعبے یا کام میں آپ کی کامیابی کو حقیقت بنا سکتے ہیں۔

پہلا اقدام - خواہش: آپ کو حقیقتاً یہ خواہش ہونی چاہیے کہ آپ بھرپور خوداعتمادی رکھنے والے انسان بن جائیں۔ آپ ہر وقت اس کے بارے میں سوچیں، اس کے بارے میں بات کریں اور ہر وقت اس پر کام کریں۔ یہ خواہش اتنی شدید ہو کہ آپ ناکامی کے خوف، تنقید اور رد کیے جانے کے باوجود اس کیلئے بے تاب رہیں۔

دوسرا اقدام - فیصلہ: آپ کو فیصلہ کرنا ہوگا کہ آپ اپنے اوپر کام کریں گے اور اس وقت تک اسے جاری رکھیں گے جب تک اس سطح کی خوداعتمادی حاصل نہیں کر لیتے کہ جس کے ذریعے آپ جو چاہتے ہیں، وہ بن نہیں جاتے، وہ کر نہیں لیتے اور وہ پا نہیں لیتے۔ بہت سے لوگ بہت کچھ چاہتے ہیں، لیکن واضح فیصلے نہیں کرتے کہ وہ کیا کرنا چاہ رہے ہیں۔

تیسرا اقدام - عزم مسلسل: ایک مرتبہ آپ نے اپنے عمل میں واضح تبدیلیاں کرلیں تو آپ اس پر عمل شروع کرنے کے کچھ عرصہ بعد دوبارہ اپنے خطۂ آرام (کمفرٹ

زون) میں چلے جائیں گے اور پرانے طریقوں پر عمل شروع کردیں گے۔ بعض اوقات نمو کی رفتار سست ہوتی ہے، لیکن آپ کو معلوم ہونا چاہیے کہ آپ کا مثبت اور تعمیری عمل اگر مسلسل جاری رہا تو آپ جیسا فرد بننا چاہتے ہیں، ایک دن ضرور بن جائیں گے۔ آپ کا عزم اتنا ہی غیر متزلزل ہونا چاہیے جتنا کہ غیر متزلزل خوداعتمادی کی خواہش ہے۔

چوتھا اقدام – نظم: زندگی کی تمام عظیم تر کامیابیوں کے پیچھے نظم یعنی ڈسپلن کا اعلا معیار پوشیدہ ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ آپ کے اندر یہ اہلیت ہے کہ آپ وہ کریں جو آپ کو کرنا چاہیے، اس وقت کریں جب کرنا چاہیے، چاہے آپ اسے اچھا محسوس کریں یا بُرا محسوس کریں۔ نظم کا ہر اقدام ہر شعبے میں آپ کی نظم کی مہارت کو مضبوط کرے گا۔ نپولین ہل نے بیس برس کامیاب مردوخواتین پر تحقیق کے بعد یہ بتایا کہ خود نظمی (سیلف ڈسپلن) ہر امیر آدمی کی کلیدی مہارت ہے۔ یہ ڈسپلن ہی ہے جو سب کچھ ممکن بناتا ہے۔

اگر آپ تبدیلی کی خواہش، عمل کا فیصلہ، اپنے راستے پر مستقل مزاجی اور خود کو وہ بنانے کا ڈسپلن رکھتے ہیں جو آپ چاہتے ہیں تو آپ کی خوداعتمادی اور کامیابی ناگزیر ہیں۔

مثبت ارادہ بہ مقابلہ مثبت سوچ

ہم پہلے یہ بات کر چکے ہیں کہ خوداعتمادی مثبت سوچ یا امید کی بجائے مثبت ارادہ سے آتی ہے۔ یہ اس وقت ہوتا ہے کہ جب آپ کو اپنی اہلیت پر کامل یقین ہوتا ہے۔ یہ اہلیت تجربے سے آتی ہے اور آپ واقعۃً جانتے ہیں کہ آپ کی خوداعتمادی محض ایک عمل نہیں ہے۔ یہی وجہ ہے کہ خوداعتمادی کا ہر عمل آپ کی خوداعتمادی بڑھاتا ہے۔ ہر کامیابی جس کا آپ تجربہ کرتے ہیں، آپ کی خوداعتمادی میں اضافہ کرتی ہے۔ ہر ذہنی مشق جس میں آپ مصروف ہوتے ہیں، آپ کی شخصیت کو بہتر اور مضبوط کرتی ہے۔ پُراعتماد افراد کی زندگیوں سے آپ جو کچھ سیکھتے اور اس پر عمل کرتے ہیں، خود آپ کے اپنے سیلف امیج کو بہتر کرتی اور

آپ کی خوداعتمادی میں اضافہ کرتی ہے۔ پھر آپ مزید کامیابی حاصل کرتے جاتے ہیں۔

کامیابی کے پانچ بنیادی وصف

انیس سو اسی کے عشرے میں معروف امریکی ادارے گیلپ نے امریکا میں کامیابی کے اسباب پر ایک جائزہ (سروے) لیا۔ یہ اپنی نوعیت کا تاریخ کا پہلا جائزہ تھا۔ گیلپ نے پندرہ سو خواتین و حضرات کو منتخب کیا جن کے نام مارکیس کے Who`s Who in America میں شائع ہوئے تھے۔ یہ لوگ ملک کے سب سے قابل قدر اور پُروقار افراد تھے۔ ان لوگوں سے پوچھا گیا تھا کہ وہ کیا سمجھتے ہیں کہ کس وجہ سے وہ اتنے معروف اور قابل احترام ہو گئے۔ اس گروپ میں نوبیل انعام یافتہ، جامعات کے سربراہ، فورچون فائیو ہنڈرڈ کارپوریشنوں کے ہیڈ، مصنفین، موجدین، کاروباری اور فٹبال کوچ شامل تھے۔

کئی ماہ کی تحقیق کے بعد محققین ان تمام افراد کی پانچ ایسی اہم خوبیوں کا کھوج لگانے کے قابل ہوئے کہ جن کی وجہ سے وہ امریکا کے کامیاب اور پُراعتماد افراد بن گئے۔

پہلا سب سے اہم وصف عقل سلیم یعنی Common sense تھا۔ یہ کہا جاتا ہے کہ اوسط آدمی کے اندر کثرت سے عقل سلیم پائی جاتی ہے، کیوں کہ وہ کبھی اس کا استعمال نہیں کرتا۔ عقل سلیم وہ فہم ہے جو طویل عرصے کے تجربوں کا نتیجہ ہوتی ہے۔ مذکورہ جائزے کے مطابق، "عقل سلیم وہ خوبی ہے جو آدمی کو معاملے کے مرکز تک پہنچنے اور مسئلے یا صورت حال کے بنیادی عوامل کی شناخت کے قابل کرتی ہے۔ جو آدمی یہ وصف نہیں رکھتا، وہ چھوٹے چھوٹے مسائل اور معمولی چیزوں میں الجھا رہتا ہے۔"

"دانش" میرے خیال میں عقل سلیم کیلئے دوسرا مناسب ترین لفظ ہے۔ ارسطو نے ایک مرتبہ کہا تھا کہ تجربے اور عکس کا اشتراک، دانش ہے۔ اس کی تجویز تھی کہ پہلے آپ تجربہ حاصل کریں اور پھر اس کے برابر وقت لے کر جو کچھ ہوا، اس بارے میں سوچیں اور غور

کریں کہ آپ اس سے کیا سیکھ سکتے ہیں۔ اس ضمن میں دو جادوئی سوالات آپ اپنی خودنموئی کیلئے کر سکتے ہیں:- ہر تجربے کے بعد، خواہ اس میں کامیابی ہوئی یا ناکامی، ٹھہریے اور تیزی سے اس تجربے کو کاغذ پر دہرایئے اور خود سے پہلا سوال کیجیے،"میں نے کیا درست کیا؟" اور دوسرا سوال یہ،"میں کیا مختلف کرسکتا ہوں؟"

کاغذ پر پہلے سوال کے جواب میں وہ تمام اقدامات جو آپ کے خیال میں، آپ نے درست کیے، لکھتے جایئے۔ یوں آپ اپنی عقل سلیم کو بہتر کریں گے۔ اس کے بعد جب آپ خود سے یہ سوال کریں کہ میں کیا مختلف کرسکتا ہوں؟ تو اس صورتِ حال کی بہتری کیلئے تمام ممکنہ اقدامات جو آپ کے ذہن میں آئیں، وہ لکھ لیجیے۔ ان دو سوالوں کی سب سے بڑی خوبی یہ ہے کہ ان دونوں سوالات کے جوابات مثبت اور تعمیری ہیں۔ جب اس مثبت اور تعمیری معلومات میں آپ غوطہ زن ہوتے ہیں تو آپ کے لاشعور میں جا کر اسے ری پروگرام کرتی ہیں اور اگلی مرتبہ جب آپ کو ایسی کسی صورتِ حال سے پالا پڑے گا تو آپ اس مثبت اور تعمیری انداز سے ردِعمل کرنے کے قابل ہوں گے۔

دوسرا سب سے اہم وصف جو کامیابی اور خوداعتمادی کیلئے درکار ہے، مہارت ہے۔ میں اس موضوع پر تیسرے باب میں تفصیل سے بات کر چکا ہوں۔ کامیاب ترین افراد جو کچھ کرتے ہیں، وہ اس کام میں بہت اچھے ہوتے ہیں اور وہ جانتے ہیں کہ وہ یہ کام بہت اچھی طرح کرسکتے ہیں۔ بہترین ہونے کا یہ احساس ان کے اندر گہری اور پائیدار خوداعتمادی پیدا کرتا ہے۔

تیسرا سب سے اہم وصف خود انحصاری ہے۔ بیش تر مرد و خواتین جن کی معاشرے میں عزت ہوتی ہے، وہ ہیں جو اپنے مسائل کے حل کیلئے اپنی طرف دیکھتے ہیں اور اپنے تمام معاملات کی ذمے داری خود قبول کرتے ہیں۔ یہ لوگ بہت ہی ذمے دار ہوتے ہیں۔ اگر اُن کے ساتھ کچھ غلط ہو جائے تو وہ دوسروں کو موردِ الزام نہیں ٹھہراتے اور

نہ کوئی عذر پیش کرتے ہیں۔

چوتھا سب سے اہم وصف ذہانت ہے۔ ذہانت کو کسی بھی شعبے میں کامیابی اور خوداعتمادی کیلئے کلیدی ضرورت مانا جاتا ہے۔ تاہم، ماہرین کے مطابق، ذہانت کو آپ آئی کیو کے پیمانے سے نہیں ناپ سکتے۔ انسانی ذہانت کا آئی کیو کے معیار سے کوئی تعلق نہیں۔ تاریخ میں ایسے بہت سے نامور خواتین وحضرات گزرے ہیں جو اسکول میں نالائق تھے۔ ان کا گریڈ کوئی خاص نہیں ہوتا تھا اور بہت سے تو کالج یا یونیورسٹی تک پہنچے ہی نہیں۔

نیویارک میں ایک ہزار افراد کا بے ترتیب انتخاب کیا گیا اور پھر ان کے آئی کیو کی پیمائش کی گئی۔ پتا چلا کہ بلند ترین آئی کیو اور پست ترین آئی کیو کے درمیان صرف ڈھائی گنا کا فرق تھا۔ ان افراد میں بہت زیادہ پیسہ کمانے والے اور بہت کم پیسہ کمانے والے بھی موجود تھے۔ ان افراد کی آمدن میں سو گنا کا فرق تھا۔ اس سے بھی حیران کن بات یہ ہے کہ بہت زیادہ آمدن والوں کا آئی کیو کچھ زیادہ نہیں تھا۔ اس لیے ذہانت کا تعلق آپ کی آئی کیو کی سطح یا تعلیمی گریڈ سے قطعاً نہیں ہے۔ میرے مطابق، ذہانت دراصل آپ کا عمل کرنے کا طریقہ ہے۔ اگر آپ ذہانت کے ساتھ عمل کرتے ہیں تو آپ ذہین ہیں۔ اگر آپ احمقانہ انداز سے عمل کرتے ہیں تو آپ احمق ہیں... خواہ آپ کا آئی کیو کتنا زیادہ کیوں نہ ہو۔ ذہین لوگ وہ عمل کرتے ہیں جو مطلوبہ نتیجہ حاصل کرنے کیلئے ضروری ہوتے ہیں۔ اُن کے ساتھ کوئی بھی صورتِ حال ہو، وہ اس میں موثر عمل کرتے ہیں۔ ذہانت کا تعلق اس سے نہیں کہ آپ کام کو درست طریقے سے کریں، بلکہ اس سے ہے کہ ضرورت کے مطابق درست کام کیا جائے۔ ہر بار جب آپ کچھ ایسا کرتے ہیں جو آپ کو آپ کے اہداف کی تکمیل کی طرف لے جائے تو آپ ذہین عمل کر رہے ہیں۔ آپ ذہین ہیں۔

لیکن اگر آپ ایسے کاموں میں مشغول ہیں جو آپ آپ کو آپ کے اہداف سے دور کر رہے ہیں تو آپ حماقت میں مبتلا ہیں۔ یہ دنیا ایسے لوگوں سے بھری پڑی ہے جو ہر دن، ہر لمحہ، احمقانہ عمل کرتے رہتے ہیں۔ کیوں کہ وہ لوگ وہ عمل کر رہے ہیں جو انھیں اُن کے مطلوبہ نتائج سے دور سے دور لے جا رہی ہیں۔

عمل کی مطابقت

اگر آپ کا ہدف ہے کہ آپ اَسی نوے برس کی عمر میں خوش اور صحت مند زندگی گزاریں گے تو آپ آج جو کچھ کریں گے، وہ سب اسی ہدف سے ہم آہنگ ہونا چاہیے۔ آپ کا کھانا پینا، سونا جاگنا، ورزش، خاص کر غیر صحت بخش سرگرمیوں سے اجتناب، سب کچھ آپ کا نوے برس کی خوشی اور صحت کے ہدف سے مماثل ہو۔ تبھی آپ کیلئے اس عمر میں یہ اہداف حاصل کرنا ممکن ہوگا۔ لیکن اگر آپ ورزش نہیں کریں گے، غلط غذائیں کھائیں گے، سگریٹ پئیں گے اور اپنی صحت کو ہر لحاظ سے نظر انداز کریں گے تو آپ کا عمل احمقانہ کہلائے گا۔

اگر آپ ایک بزنس مین ہیں اور اپنے وقت کا بہتر استعمال سیکھنا چاہتے ہیں اور پورے دن کے کاموں کو ترتیب دیتے ہیں تو آپ ذہانت کے ساتھ عمل کر رہے ہیں۔ اگر آپ ایسے کام کرتے ہیں جو آپ کی کارگزاری کو متاثر کرتے ہیں اور آپ کے اہداف میں رکاوٹ پیدا کر رہے ہیں تو آپ احمقانہ عمل کر رہے ہیں۔ بنیادی نکتہ یہ ذہن نشیں رہے:

"آپ جو کچھ کرتے ہیں، آپ کا ہر عمل آپ کو آپ کے اہداف کے قریب کرتا ہے یا آپ کے اہداف سے دُور کرتا ہے۔ کچھ بھی نیوٹرل نہیں۔ ہر شے کا نتیجہ ہوتا ہے۔ آپ کا ہر عمل اگر وہ مثبت ہے تو وہ آپ کو مثبت سمت میں لے کر جائے گا اور اگر وہ منفی ہے تو آپ کی زندگی میں منفی چیزیں لائے گا۔"

عظیم اور موثر زندگی وہ ہے جس میں مثبت چیزیں زیادہ ہوں اور منفی چیزیں

بہت کم ہوں۔اس کا مطلب ہے کہ ذہین آدمی وہ ہے جو ایسے کام کرتا ہے جو اسے اس کے اہداف کی طرف لے جاتے ہیں اور احمق آدمی ایسا نہیں کرتا۔

اس خود فریبی سے بچئے کہ آپ جسے نتیجہ خیز سمجھیں گے، اسی کا نتیجہ ہوگا، باقی کا نہیں۔ یہ نہ سمجھئے کہ آپ جس چیز کے بارے میں نہیں سوچیں گے، اس سے متاثر بھی نہیں ہوں گے۔ایسے لوگ یہ سمجھتے ہیں کہ اگر وہ کتابیں نہیں پڑھیں گے، آڈیو پروگرام نہیں سنیں گے، اپنی فیملی کے ساتھ وقت نہیں گزاریں گے اور ٹیوی دیکھتے اور کمپیوٹر گیم کھیلتے رہیں گے، دیر سے سوئیں گے، دیر سے جاگیں گے، تب بھی خوش، صحت منداور کامیاب زندگی گزاریں گے۔یہ بہت بڑی خود فریبی ہے۔یہ بہت بڑا دھوکا ہے جو وہ خود کو دیتے ہیں۔

حقیقت یہ ہے کہ ہر شے کا نتیجہ ہے۔کچھ بھی نیوٹرل یا بے نتیجہ نہیں ہوتا۔آپ جو کچھ کرتے ہیں یا نہیں کرتے، تمام یا تو آپ کو آپ کی عظیم تر زندگی کی طرف لے جاتے ہیں یا پھر مسائل سے پُر زندگی کی جانب۔ ہر شے کا نتیجہ ہے۔اس ضمن میں، اگر ہم خود اعتمادی کے حوالے سے بات کریں تو آپ جو کچھ اپنے اہم اہداف کیلئے کرتے ہیں، ان سے آپ کو فتح کا احساس ہوتا ہے۔لیکن ہر مرتبہ جب آپ ایسے کام کرتے ہیں جو آپ کو آپ کے مطلوبہ نتائج کی طرف نہیں لے جاتے تو آپ ناکام اور شکست خوردہ یا اس سے بھی برا محسوس کرتے ہیں۔

یہ برتاؤ یا افعال وقتی نہیں ہوتے، عادت بن جاتے ہیں۔آپ جس عمل میں جتنا زیادہ مصروف ہوں گے، وہ عمل اتنا زیادہ خودکار ہوتا جائے گا اور آپ بے سوچے سمجھے اس پر عمل کرتے رہیں گے۔چنانچہ آپ فتح والی سرگرمیوں میں جتنا زیادہ مصروف رہیں گے، اتنے زیادہ تسلسل کے ساتھ آپ کو فتح کا احساس ہوتا رہے گا۔اتنا زیادہ اعتماد کا احساس آپ محسوس کریں گے۔اور اتنا زیادہ آپ کا یقین اپنے آپ پر اور اپنے اہداف پر بڑھتا جائے گا۔آپ کے افعال آپ کے کردار کی تشکیل کرتے ہیں۔

پانچواں سب سے اہم وصف جو کامیابی اور خود اعتمادی کیلئے لازمی ہے نتیجہ بندی ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ آپ جانتے ہیں کہ آپ جو نتیجہ چاہتے ہیں، وہ حاصل کرنے کے ذمے دار آپ ہی ہیں۔ مذکورہ بالا تمام مرد وخواتین وہ ہیں جو اپنے کام کرنے کے قابل ہیں۔ وہ فیصلہ کرنے کی جرات، نتائج پر توجہ اور عمل رخی مزاج رکھتے ہیں۔

ان سب کی توجہ کارکردگی پر ہوتی ہے۔ وہ سب وہی کرتے ہیں جو کرنے کی ضرورت ہے۔ کام اور ذمے داری کتنی ہی بڑی ہو، وہ اس سے مانوس ہوتے ہیں۔ جو لوگ یہ جانتے ہیں کہ انھیں کیا کرنا ہے اور انھیں کہاں جانا ہے، دنیا اُن کے ساتھ ساتھ چلتی ہے۔

سب سے اہم کام

سب سے ذہانت والا کام آپ یہ کر سکتے ہیں کہ وہ سب سے اہم کام کریں جو آپ کی کامیابی کی تشکیل کیلئے سب سے زیادہ اہم ہے۔ آپ کے نتائج جتنے بہتر ہوں گے، آپ کی خود اعتمادی اور خود توقیری بھی اتنی ہی بلند ہوگی۔ آپ کو زیادہ ترقی ملے گی اور زیادہ معاوضہ پائیں گے، کیوں کہ آپ زیادہ معیار اور زیادہ مقدار میں کام کر رہے ہیں۔

آپ کو بہتر جاب کے مواقع میسر آئیں گے۔ آپ معاشی نشیب و فراز سے زیادہ متاثر نہیں ہوں گے، کیوں کہ آپ کی خدمات بہت اہم ہوں گی۔ جب آپ اپنے نتائج کو سامنے رکھ کر کام کریں گے تو آپ مستقبل میں زیادہ کامیابی اور خوش حالی پائیں گے۔

اب تک کی گفتگو سے آپ کو اندازہ ہوا ہوگا کہ ہم امریکا کے کامیاب ترین افراد کی کامیابی اور خوش حالی کے پانچ بنیادی وصف بتا چکے ہیں۔ اس کا مقصد یہ ہے کہ اگر آپ زندگی کے کسی بھی شعبے میں بلند تر ہونا چاہتے ہیں تو آپ کو وہی عمل کرنا ہوگا جو بلند تر افراد کرتے ہیں۔

اپنے کام کی منصوبہ بندی؛ منصوبہ بندی کے مطابق کام

جب آپ اپنے کام کی منصوبہ بندی کریں گے اور اس منصوبہ بندی کے مطابق کام کریں گے، اپنے توانائیاں اہم کاموں کی تکمیل پر صرف کریں گے، تو آپ اپنے اہداف کی جانب تیز تر رفتار کے ساتھ بڑھنا شروع کردیں گے۔ اسی کے ساتھ آپ کی خوداعتمادی بھی بڑھے گی۔ ہر مرتبہ جب آپ کچھ آگے بڑھیں گے تو آپ کو اندازہ ہوگا کہ آپ کی توقع سے زیادہ ثمرات آپ کو مل رہے ہیں۔ آپ کی ذاتی، خاندانی اور پیشہ ورانہ زندگی پر اس کے مثبت اثرات آپ کو محسوس ہونا شروع ہوجائیں گے۔ آپ ایک فاتح کی طرح محسوس کریں گے۔ آپ کی خوداعتمادی بڑھے گی اور آپ جو کچھ کر رہے ہیں، وہ مزید کرنا چاہیں گے۔

جب آپ خود کو اہم تر کاموں کیلئے مختص کردیتے ہیں تو آپ کی مہارت کا احساس بھی بڑھ جاتا ہے۔ آپ کا خود پر یقین گہرا ہوتا ہے اور آپ کو یہ پتا چلتا ہے کہ آپ جو نتائج چاہتے ہیں، وہ (اللہ کے فضل سے) حاصل کرسکتے ہیں۔

کامیاب اور ماہر افراد کے مطالعے سے یہ پتا چلتا ہے کہ ان لوگوں میں یہ احساس ہوتا ہے کہ وہ جو کچھ کرتے ہیں، وہ بہترین کرسکتے ہیں۔ صرف باکمال کارکردگی ہی وہ عامل ہے جو آپ کو کسی بھی سازش اور سیاست سے محفوظ رکھ سکتی ہے اور آپ کے اندر وہ قوت پیدا کرتی ہے جو آپ کو کسی بھی ادارے میں فرق پیدا کرنے کے قابل کرتی ہے۔

آپ کی ذاتی اور پیشہ ورانہ نمو آپ کو مسلسل بہتری کا احساس دیتی ہے۔ جب بھی آپ اپنے اندر یہ احساس پاتے ہیں تو آپ مزید پانے کیلئے بے چین اور پُرتوانا ہوجاتے ہیں۔ آپ جتنا زیادہ سیکھتے ہیں، اس سے زیادہ سیکھ سکتے ہیں۔ آپ خود کو جتنا زیادہ بہتر کرتے ہیں، اتنا زیادہ خود کو مزید بہتر کرنے کے قابل ہوتے جاتے ہیں۔ اور جب آپ

اندر سے بہتر اور قابل ہوتے جاتے ہیں تو آپ سے باہر کی دنیا کے شعبے بھی بہتر ہوتے جاتے ہیں۔ جوں جوں آپ زندگی کو بہتر ہوتا دیکھتے ہیں، توں توں آپ زیادہ مثبت محسوس کرتے ہیں اور آپ کو لگتا ہے کہ آپ کی زندگی آپ کے کنٹرول میں ہے۔

آپ کا ہر مثبت، تعمیری اور خود تشکیل کردہ عمل جو آپ اپنے خوابوں کی تکمیل کیلئے کرتے ہیں، آپ کے اپنے بارے میں تصور کو بہتر کرتا اور آپ کی خود اعتمادی بڑھاتا ہے۔ جب آپ وہی کام کرتے ہیں جو آپ کیلئے اہم ہیں اور آپ کے اہداف کی طرف لے جانے والے ہیں، آپ کے اندر مضبوطی اور خود یقینی کا احساس جاگزیں کرتے ہیں۔

ہر مثبت عمل آپ کو مثبت جذبات دیتا ہے۔ جب آپ اپنے سب سے اہم اہداف کیلئے مسلسل کام کرتے اور تحریک لیتے رہتے ہیں تو غیر متزلزل خود اعتمادی پیدا ہوتی ہے جو آپ کو تقریباً سب کچھ کرنے کے قابل کر دیتی ہے۔

اپنی تعریف خود کیجیے

ہر صبح جب آپ اٹھیں تو اپنے آپ سے کہیے، "واہ، آج کا دن بہت ہی خوب ہے۔"

اپنے اہداف کی تکمیل کرتے ہوئے اپنی مثبت شخصیت کی تعمیر کیجیے اور ایک سمت میں اپنے تمام افعال کو استعمال کیجیے۔ یاد رکھیے، جب آپ بھرپور خود اعتمادی کی تشکیل کیلئے کام کرتے ہیں تو اعلاترین ذہانت کا اظہار کرتے ہیں۔

خود کو ہمیشہ مثبت انداز سے لیجیے۔ اپنے آپ سے کہیے کہ "میں کر سکتا ہوں؛ میں کر سکتا ہوں۔" یا پھر کہیے، "میں صحت مند محسوس کرتا ہوں؛ میں خوشی محسوس کرتا ہوں؛ میں زبردست محسوس کرتا ہوں۔" لوگوں سے گفتگو کرتے ہوئے مثبت اور جوشیلے الفاظ کا انتخاب کیجیے۔ ایسے لوگوں سے دور رہیے جو شکایات کرتے ہیں یا تنقید کرتے رہتے ہیں۔ مثبت رویہ رکھنے والوں کو ہی مثبت الفاظ ملتے ہیں۔

اپنے گرد مثبت ماحول تشکیل دیجیے۔ اپنے ذہن میں اپنی وہ تصویر تخلیق کیجیے جیسا کہ آپ خود کو بنانا چاہتے ہیں۔ وہ کتابیں پڑھیے جو آپ کے ذہن کو وسعت دیں اور آپ کی قابلیت بڑھائیں۔ کار میں سفر کرتے ہوئے تعلیمی آڈیو پروگرام سنئے۔ مثبت افراد کے ساتھ رہیے اور منفی لوگوں سے دور ہو جایئے۔

جرات اور نظم کے ساتھ

جب کبھی آپ کو 'پر لطف اور آسان' یا 'سخت مگر ضروری' میں سے کسی ایک کا انتخاب کرنا پڑے تو اپنے خطۂ آرام سے نکل کر اپنے خوابوں کی طرف جانے کیلئے خود کو دھکا لگایئے۔ آسانی کی طرف جانے کی خواہش کو دبایئے۔ یاد رکھیے، کمفرٹ زون انسان کی کارکردگی اور صلاحیتوں کا بہت بڑا دشمن ہے۔ یہ وہ واحد شعبہ ہے جسے چیلنج کر کے اور خطرات لے کر آپ متوقع کامیابی تک پہنچ سکتے ہیں جو آپ کی منتظر ہے۔ آپ کے اندر کی جرات آپ کی خود اعتمادی سے گہرا تعلق رکھتی ہے۔

ہر جرات مندانہ اقدام نہ صرف آپ کے اندر جرات اور دلیری پیدا کرے گا، بلکہ آپ کے اندر خود اعتمادی بھی بڑھے گی۔ آپ جتنا زیادہ آگے بڑھیں گے، خواہ غیر یقینیت ہی کیوں نہ ہو، آپ اتنا زیادہ جرات پاتے چلے جائیں گے اور ایک دن یہ آپ کی عادت و فطرت بن جائے گی۔

آہستہ آہستہ ہر صورتِ حال میں آپ بے خوفی محسوس کریں گے۔ بہت کم چیزیں ایسی رہ جائیں گی جن میں آپ خطرہ نہ لیں یا کرنے کی کوشش نہ کریں۔ آپ اپنے اندر وہ اعتماد پیدا کر لیں گے کہ آپ کو اپنی کامیابی کا پکا یقین ہو جائے گا، خواہ حالات کتنے ہی خلاف جاتے ہوں۔ اس وقت آپ خوب کامیاب ہوتے جائیں گے۔ آپ کی کامیابی آپ کی خود اعتمادی بڑھائے گی۔

جسمانی صحت بھی ضروری ہے

اس کے بعد اگلا مرحلہ اپنی جسمانی صحت کی روزانہ دیکھ بھال ہے۔درست غذا کھایئے۔ڈھیر سا پانی پیجئے۔پوری نیند لیجیے۔باقاعدگی سے ورزش کیجیے۔اگر آپ اپنی ظاہری جسمانی ہیت سے خوش نہیں ہیں تو اسے بہتر کیجیے۔درست وزن کیلئے سنجیدہ ہوجایئے۔وہ لباس پہنئے جو آپ پر جچے۔باعزت اور باوقار لباس زیب تن کیجیے۔

آپ خود کو کیسے دیکھتے ہیں؟

آپ کی خوداعتمادی پر آپ کا اپنا سیلف امیج بہت اثر ڈالتا ہے۔جبکہ آپ کا سیلف امیج آپ کی اس سوچ سے بنتا ہے کہ لوگ آپ کو کیسا دیکھتے ہیں۔جب آپ اپنے آپ پر خاصی محنت کرتے ہیں اور اپنے سیلف امیج پر وقت لگاتے ہیں تاکہ دوسروں کیلئے پُرکشش ہوجائیں تو آپ اپنے بارے میں بہت اچھا محسوس کرتے ہیں۔یہ احساس براہِ راست آپ کی خوداعتمادی کو بڑھاتا ہے۔اس سے فرق نہیں پڑتا کہ آپ نے کہاں سے آغاز کیا ہے۔آپ کا کام یہ ہے کہ فیصلہ کریں کہ کہاں جانا چاہتے ہیں اور کب تک وہاں پہنچنا چاہتے ہیں۔

ظاہری جسامت کے ساتھ آپ کی گفتگو کا انداز بھی پُراعتماد ہو۔آپ کی گفتگو واضح ہو اور آپ کھل کر اپنے بارے میں اظہار کریں،مگر دیانت اور سچائی کے ساتھ۔رُوبرُو گفتگو یا میٹنگ میں آپ جتنا زیادہ اپنے موضوع پر ماہر ہوں گے،اتنا زیادہ اعتماد کا احساس ہوگا۔

اگر آپ اندر سے خالی ہیں اور محض لفاظی سے کام چلا رہے ہیں تو آپ لوگوں کو متاثر کرسکتے ہیں اور نہ آپ کی شخصیت میں اعتماد آسکتا ہے۔

اگر شرم اور جھجک آپ کا مسئلہ ہے تو اس پر قابو پانے کا ہدف مقرر کیجیے۔اس حوالے

سے کوئی کورس یا کوچنگ کی ضرورت پڑے تو وہ بھی لیجیے تاکہ آپ زیادہ مثبت اور خود اعتماد انسان بن کر سامنے آئیں۔

لامحدود سوچ کی مشق

اگر آپ واقعی خود اعتمادی چاہتے ہیں اور اپنے ذہن میں اس کا تہیہ کرلیں تو آپ غیر متزلزل خود اعتمادی پا سکتے ہیں۔ آپ اپنی شخصیت میں وہ وصف پا سکتے ہیں جو آپ واقعی چاہتے ہیں۔ آپ کے پاس انتخاب کا اختیار ہے۔ آپ جو کچھ چاہتے ہیں، وہ سب آپ کے کنٹرول میں ہے۔ جیتنے والوں اور ہارنے والوں کے درمیان حقیقی فرق عمل کرنے اور عذر کرنے کا ہے۔ یہ فرق 'کرنے والوں' اور 'کرنے کی باتیں کرنے والوں' کا ہے۔ خود اعتماد افراد اس انداز سے عمل کرتے ہیں، گویا ناکام ہونا ممکن ہی نہیں ہے۔ اس لیے آپ کی سب سے اہم ذمے داری یہ ہے کہ آپ عمل کرنے والے فرد بن جائیں... وہ عمل جو بہترین کارکردگی کے ساتھ ہو۔

آپ کا بنیادی کام یہ ہے کہ اپنی سی ہر کوشش کریں، رکاوٹوں پر قابو پائیں اور بلند تر، نہ ٹھہرنے والے اور غیر متزلزل خود اعتمادی حاصل کرنے کیلئے بلند تر معیار اپنائیں۔ جب آپ اپنے اندر حیران کن، غیر متزلزل خود اعتمادی پیدا کرلیں گے تو آپ کیلئے سب کچھ ممکن ہوگا۔ آیئے، اس کتاب کو ختم کرتے کرتے ایک اور مشق کرلیتے ہیں۔

1 آج کا دن ایسے گزاریے، گویا آپ کے اندر دنیا بھر کی خود اعتمادی موجود ہے۔ کہیے، جو آپ سوچتے ہیں؛ پوچھیے، جو آپ چاہتے ہیں؛ اس وقت تک عمل جاری رکھیے جب تک آپ اس میں کامیاب نہ ہوجائیں۔

2 زندگی کی سب سے اہم تین اہداف لکھئے۔ پھر ہر ہدف کی تکمیل کیلئے تین اہم

اقدامات لکھئے اور ان میں سے کم از کم ایک پر فوری عمل کیجیے۔

3 ایسے تین اہم ترین مثبت نتائج کھوجئے جو آپ نے اپنے کام میں حاصل کیے۔ ان سے متعلق سرگرمیوں پر آج کا زیادہ سے زیادہ وقت صرف کیجیے۔

4 واضح طور پر تصور کیجیے کہ آپ اپنے تئیں بہترین کام کر رہے ہیں... صبر، سکون، اعتماد اور پُرامید۔ دن بھر اس تصور کو بار بار ذہن میں دہرائیے۔

5 روزانہ کی بنیاد پر اپنے خود نموئی پر کام کیجیے۔

6 آج آپ جو کچھ کر رہے ہیں، مستقبل میں جو کچھ آپ کے ساتھ ہوگا، اس کی سو فیصدی ذمے داری قبول کیجیے۔ دوسروں سے گلے شکوے چھوڑ دیجیے۔

7 اپنے آپ سے عہد کیجیے کہ کسی کام کو کسی رکاوٹ کی وجہ سے نہیں چھوڑیں گے۔ اپنا کام اس وقت تک جاری رکھیں گے جب تک اس میں کامیاب نہ ہو جائیں۔

خدا آپ کا حامی وناصر ہو!

انسان - زندگی اور موت

ہر منٹ تقریباً ڈھائی سو بچے پیدا ہوتے اور تقریباً پونے چار لاکھ انسان روزانہ دنیا میں آتے ہیں۔ اس دنیا میں جو انسان بھی آیا ہے، اسے اس دنیا سے جانا ضرور ہے۔ کوئی ڈیڑھ لاکھ انسان روزانہ اس دنیا سے چلے جاتے ہیں۔ ایک دن ہم بھی ان میں شامل ہوں گے۔

سوال یہ ہے کہ کیا اس دنیا میں آنا اور پھر یہاں کچھ ایام گزار کر چلے جانا ہی سب کچھ ہے؟ کیا یہ نظام کائنات یوں ہی بنا دیا گیا؟ کیا آپ اور میں اس دنیا میں بے وجہ بھیج دیے گئے؟ انسانی نفسیات کے ماہرین کا کہنا ہے کہ انسان ہر دَور میں اس سوال کی کھوج میں رہا ہے۔ مسلمان ہونے کے ناتے چونکہ ہم اللہ تعالیٰ پر ایمان رکھتے ہیں اور اس نے ہماری رہ نمائی کیلئے قرآن جیسی عظیم الشان کتاب ہمیں عطا کی ہے، ہمیں درج بالا سوالات کا جواب بھی اس کتابِ عظیم سے ملتا ہے۔ اس حوالے سے ارشاد خداوندی ہے: ''اور میں نے جنوں اور انسانوں کو اس لیے پیدا کیا ہے کہ وہ میری عبادت کریں۔'' (سورۃ الذاریات، آیت 56)

انسانی زندگی کے مقصد کو درج ذیل آیت میں مزید واضح کیا گیا ہے:

''اسی نے زندگی اور موت کی تخلیق کی تا کہ وہ تمہاری آزمائش کرے کہ تم میں سے کون اچھے عمل کرتا ہے۔ اور وہ (اللہ) زبردست (اور) بخشنے والا ہے۔'' (سورۃ الملک، آیت 2)

سورۃ الکہف میں ہے، ''جو چیز زمین پر ہے، ہم نے اسے زمین کیلئے آرائش بنایا ہے تا کہ لوگوں کی آزمائش کریں کہ ان میں کون اچھے عمل کرنے والا ہے۔'' (سورۃ الکہف، آیت 7)

انسان کی منزل

ہماری زندگی ایک سفر کی مانند ہے۔ ہر لحہ ہم آزمائش میں ہیں، جیسے کلاس روم میں بیٹھا اسٹوڈنٹ مسلسل امتحان میں ہوتا ہے۔ زندگی کا یہ سفر ہماری پیدائش سے اگرچہ شروع ہوا ہے، لیکن موت پر ختم نہیں ہوگا۔ اگر دنیا کی زندگی (خواہ کتنے ہی برس ہو) ایک شاہ راہ ہے تو موت کے بعد اگلی شاہ راہ کا سفر شروع ہوتا ہے۔ اللہ تعالیٰ نے انسان کو جیسے زندگی کا مقصد بتا دیا، اسی طرح یہ بھی بتا دیا گیا کہ اس سفر کی منزل کیا ہوگی۔ چنانچہ ارشادِ باری تعالیٰ ہے:

''ہر سانس لینے والے کو موت کا مزہ چکھنا ہے اور تمہیں قیامت کے دن تمہارے اعمال کا

پورا پورا بدلہ دیا جائے گا۔ تو جو شخص جہنم کی آگ سے بچا لیا گیا اور جنت میں داخل کیا گیا، وہ اپنی مراد کو پا پہنچا۔ اور دنیا کی زندگی تو دھوکے کا سامان ہے۔" (سورہ آل عمران، آیت 185)

گویا، انسان کی منزل اس دنیا کی آسائشیں اور مال و متاع نہیں، بلکہ جہنم ہے یا جنت ہے۔ لیکن انسان اپنی تمام توانائیاں اس دنیا کے حصول میں لگا رہا ہے، حالانکہ اللہ کے نزدیک اس دنیا کی حیثیت مرے ہوئے بکری کے بچے جتنی بھی نہیں۔ (صحیح مسلم؛ حدیث 7418)

انسان کا کردار

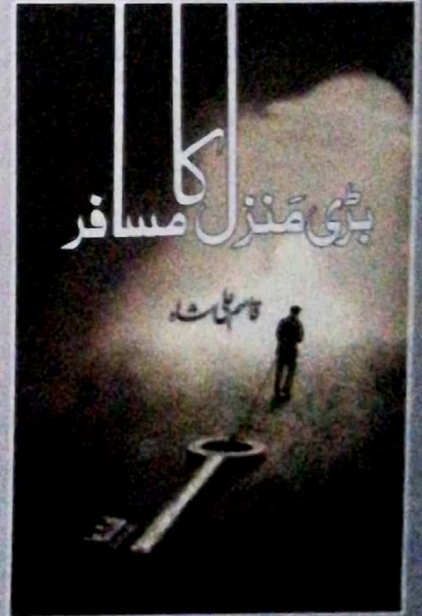
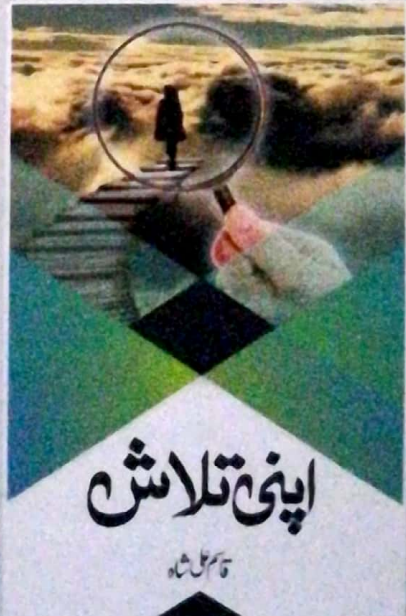
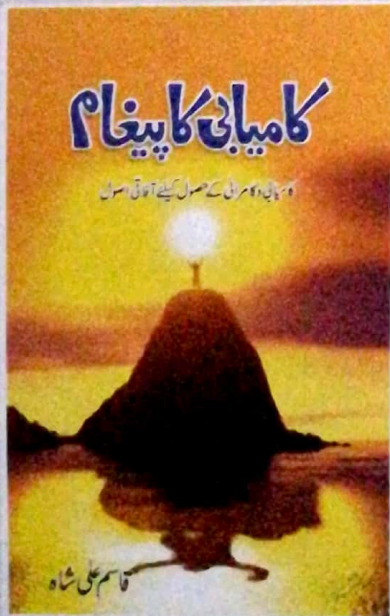
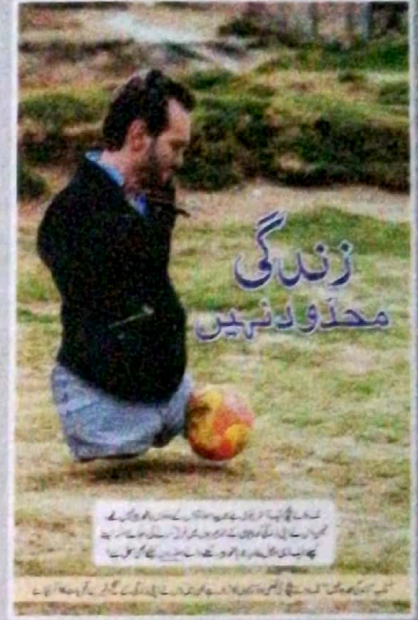
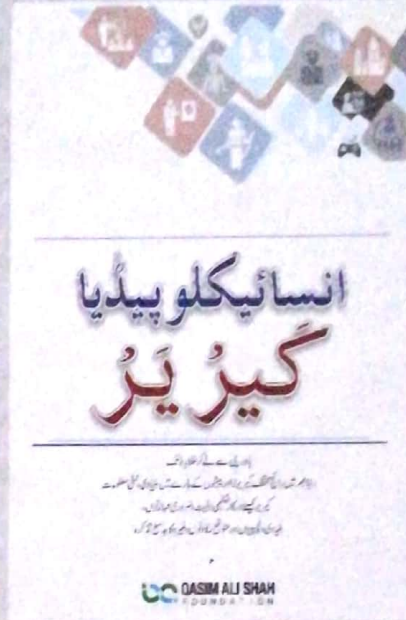
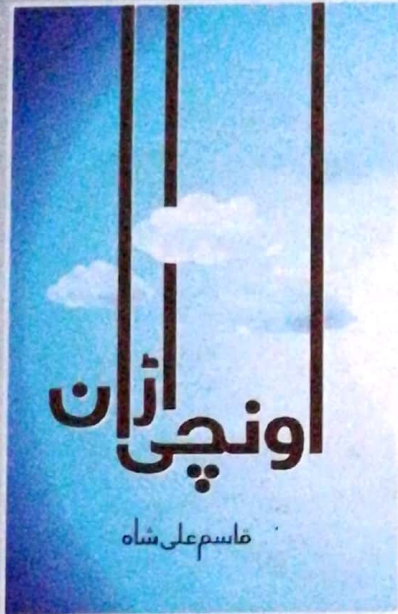
ہر فرد اپنے تئیں جنت اور جہنم کے راستے پر گام زن ہے۔ صحیح احادیث سے پتا چلتا ہے کہ انسان نے اس دنیا میں جیسا عمل کیا ہوگا، اس کی بنیاد پر جنت اور جہنم میں درجات ہوں گے۔ چنانچہ اس دنیا کی زندگی میں انسان کا عمل یعنی کردار اور برتاؤ اس کی موت کے بعد کی زندگی میں جنت یا جہنم کا تعین کرے گا۔ نیک اور اچھے کردار والے کو جنت عطا کی جائے گی اور بدکردار و گناہ گار کو جہنم میں ڈالا جائے گا۔

جو شخص اس دنیا میں اللہ تعالیٰ کو وحدہ لاشریک اور رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کو اُس کا آخری نبی مانے اور اللہ تعالیٰ کے احکام اور محمد صلی اللہ علیہ وسلم کی روشنی میں ہر چھوٹا بڑا عمل کرے، وہی اللہ تعالیٰ کے ہاں کامیاب ہے، کیوں کہ وہاں کامیابی کا معیار اللہ کی رضا اور جنت میں داخلہ ہے۔

ہماری ذمے داری یہ ہے کہ اپنے عمل اور کردار کو سیرتِ نبویؐ کے سانچے میں بدلیں۔ آپ صلی اللہ علیہ وسلم کے ارشاد کا مفہوم ہے کہ اللہ نے نو کام کرنے کا حکم فرمایا: (1) ظاہر و باطن ہر حال میں اللہ سے ڈروں (2) غصے اور خوشی دونوں میں انصاف کی بات کہوں (3) غریبی اور امیری میں اعتدال پر قائم رہوں (4) جو مجھ سے کٹے، میں اس سے جڑوں (5) جو مجھے محروم کرے، میں اسے دوں (6) جو مجھ پر ظلم کرے، میں اسے معاف کردوں (7) میری خاموشی غور و فکر کی خاموشی ہو (8) میرا بولنا ذکرِ الٰہی کا بولنا ہو (9) میرا دیکھنا عبرت کا دیکھنا ہو۔ (نسائی؛ مسند احمد)

یہ حدیث اپنی زندگی رب العزت کے احکام کو نبویؐ کردار کے سانچے میں ڈھال کر گزارنے کا آسان فارمولا پیش کرتی ہے۔ اپنی زندگی میں ان نو باتوں پر عمل شروع کردیجیے۔ اِن شاء اللہ، آپ کی موجودہ زندگی سیرتِ نبویؐ پر اور موت کے بعد کی زندگی جنت کی ہوگی۔

بھرپور خود اعتمادی

سید عرفان احمد

نئی سوچ

آفس نمبر 47، فرسٹ فلور، ہادیہ حلیمہ سنٹر، غزنی اسٹریٹ، اُردو بازار، لاہور

Cell: 0300-8475843 / 0340-4235023